

公安部特邀刑侦专家

李宗棠侦审破案精品集之一

世纪特大黄金走私案侦审始末

李宗棠 著

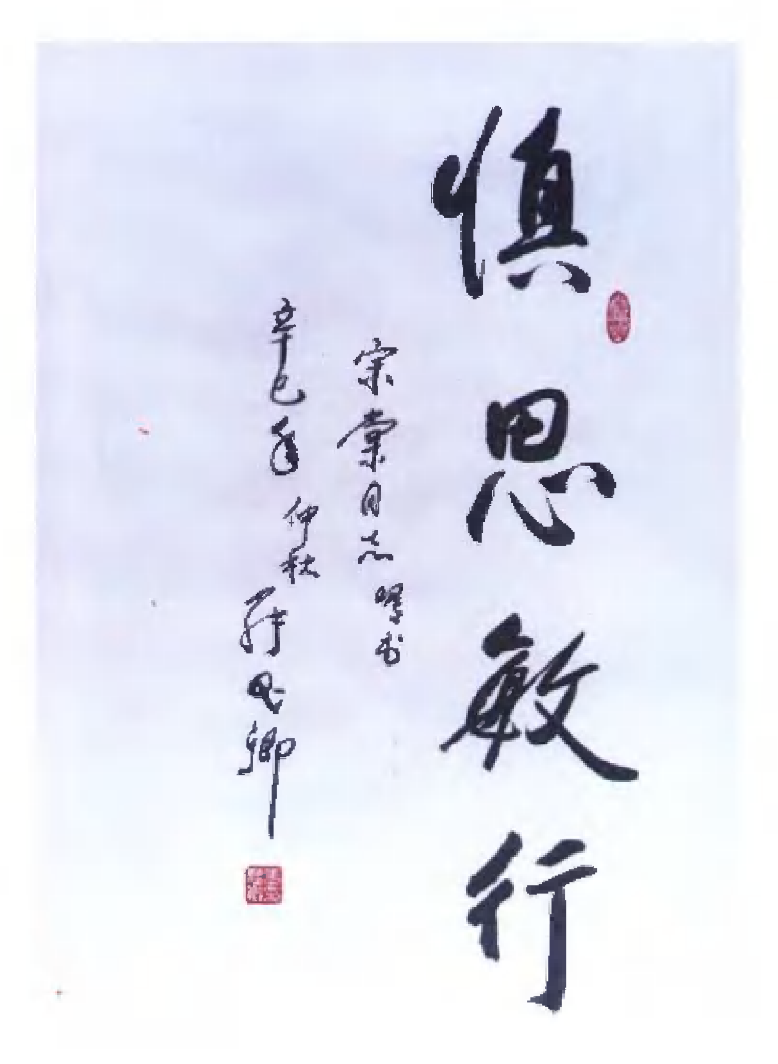
中国人民公安大学出版社



作者简介

李宗棠(1942—)，江苏省东台人，汉族。1966年本科毕业于成都电讯工程学院。1970年参加公安工作。1974年1月加入中国共产党。历任上海市公安局闸北分局预审科科长、副局长，三级警监。先后荣立三等功4次、一等功1次。1993年被评为全国优秀人民警察，1995年被公安部、人事部授予“全国公安系统二级英雄模范”称号，1999年9月被公安部聘为“全国特邀刑侦专家”，还兼任上海公安局高等专科学校客座教授。

26年来，李宗棠审理了1000余起案件，攻克重、特大要案100余起，疑难案件120余起，是预审战线上的行家里手，被誉为“中国第一审”。他曾在《科学与生活》等刊物上多次发表破案故事与通讯，主要是公安侦审破案题材的写实作品。他的作品融哲理于审讯侦查之中，将复杂的案情与科学的侦审理论相结合，具有“写一个破案故事，露一手制敌谋略，揭一则人生哲理”的写作风格。



辛巳年仲秋，全国政协副主席张思卿同志，阅读本书稿后，欣然题词：慎思敏行。



李宗棠同志(右二)在公安部"特邀刑侦专家"聘书颁发仪式上



公安部特邀刑侦专家李宗棠





公安部特邀刑侦专家季宗棠侦审破案精品集之一

世纪特大黄金走私案侦审始末

季宗棠　著

（政法机关　内部发行）

中国人民公安大学出版社

·北　京·

世纪特大黄金走私案侦审始末

SHIJI TEDA HUANGJIN ZOUSIAN ZHENSHEN SHIMO

季宗棠 著

出版发行:中国人民公安大学出版社
地　　址:北京市西城区木樨地南里
邮政编码:100038
印　　刷:河北抚宁县印刷厂

版　　次:2002年5月第1版
印　　次:2002年5月第1次
印　　张:8
开　　本:850毫米×1168毫米　1/32
字　　数:197千字
印　　数:0001~3000册

ISBN 7-81059-850-3/D·682
定　　价:18.00元　(政法机关　内部发行)

本社图书出现印装质量问题,由发行部负责调换
联系电话:(010)83905728

E-mail:cpep@public.bta.net.cn

目　　录

出版说明

本书为全国刑侦专家，号称“中国第一审”的季宗棠侦审破案精品集之一。

季宗棠同志在其几十年的公安生涯中，不仅侦破了一系列大案要案，而且形成了自己以审讯为中心的审讯侦查破案绝技。这种破案方法从人开始，在三尺审讯台上摆开主战场，注重攻心战，讲究心理分析与语言技巧，往往从一个人、一件案挖出一串人、一串案，从而被称为“从人到案”的破案路线。这种独特的破案路线与传统的“从案到人”破案路线相比，虽在破案的起点、具体做法、工作重点上几乎完全相反，但在破大案、破难案的结果方面，却有殊途同归、异曲同工的效能。而且，这条破案路线能够在传统的破案路线之外另辟蹊径，成为刑侦破案的又一件重要武器。用文学作品的形式反映这条独特的破案路线与形式，展现他高超的侦审破案绝技，既能给人以审美的愉悦，又能给人以深刻的启示。

本书以第一见证人的叙事角度，采用实录的笔法，逼真地再现了他侦审破案的成功之作——两吨半黄金走私大案的侦审始末，其真切感人非亲历者不可言及。同时，遵循“写一个破案故事，析一条破案经验，讲一则人生哲理”的原则。本书不仅真实生动地叙述了中国自民国以来最大黄金走私案侦审破案的曲折过程，还重点展示了他独到的破案思维与精湛的审讯技巧，并以案件

中人物的躬亲感受给人以人生启迪与哲理思考。

本书是季宗棠侦审破案精品集的第一本，以后还将陆续推出其余四本，构成“黄”（系列特大黄金走私案）、“红”（系列凶杀血案）、“蓝”（系列盗车案）、“白”（系列假酒案）、“黑”（系列黑社会性质组织犯罪案）”精品系列，以飨读者。

引　子

提起稀有金属，人们都会不约而同地想到黄金。黄金之所以贵重，就在于它稀有，物以稀为贵。黄金的稀有成了人们的共识，一些稀有的事物也就常常用黄金来比附。比如，吃了千辛万苦，才寻到了有价值的东西，就叫作披沙沥金；要招揽贤才，就说千金易得，一将难求；就连鲁迅，也把他手中那杆似投枪、如匕首，一举奠定了他新文化运动旗手地位的毛笔，戏称为“金不换”。

黄金稀有，自古以来人们对它就锱铢必较。要判明它的重量，以前是用钱为单位，现今尽管生产力飞速发展，许多过去稀有的贵物，已好比“就是王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”，但是，黄金的稀有贵物的地位仍然“风雨不动安如山”。计量单位只不过由钱变为克而已。

可是，如果问你听到过黄金有以吨计的吗？一定会摇着头说，没有！而且，翻遍历史，似乎也没有。史书上固然有“秦始皇，灭六国，收天下兵器，铸金人十二”的记载，可先秦时代的金不过类如今天的铁，与黄金不可同日而语。《水浒传》上也说过，梁山好汉“大碗喝酒，大块吃肉，大秤分金银”，秤大是大矣，可究其以斤为单位也了不得了。即便是清朝天下第一贪的和珅，虽留下了“和珅跌倒，嘉庆吃饱”的恶名，但从他家里起获赃物时，黄金也不是以吨为计的。

然而，在20世纪的上海滩上，就出现过一桩空前绝后的以吨计的黄金饰品走私大案。如若不信，请看上海市高级人民法院作出的终审《刑事裁定书》：

“依照《中华人民共和国刑法》第十二条第一款、第一百五十三条第一款第（一）、（二）、（三）项和第三款、第二百二十五条第（一）项、第三百八十五条、第三百八十六条、第三百八十三条第一款第（三）项、第二十六条第一款和第四款、第二十七条、第六十七条第一款、第六十八条以及1979年《中华人民共和国刑法》第五十三条第一款、第五十二条、第六十四条、第六十条、第三十二条之规定，以走私普通货物、物品罪分别判处被告人高财生、张绍贤无期徒刑，剥夺政治权利终身，并处罚金人民币5万元；判处被告人钟华山有期徒刑7年，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币1万元；判处被告人施贞有期徒刑5年6个月，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币5000元；判处被告人张也免予刑事处分；以受贿罪判处被告人喜国有有期徒刑2年；对被告人庞昌明以走私普通货物、物品罪判处有期徒刑2年，并处罚金人民币5000元，以非法经营罪判处有期徒刑7年，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币1.5万元，决定执行有期徒刑8年，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币2万元……”

“依照《中华人民共和国刑法》第十二条第一款、第一百五十三条第一款第（一）项、第三百五十九条第一款、第二十六条第一款和第四款、第二十七条、第六十七条第二款、第六十八条以及1979年《中华人民共和国刑法》第五十二条、第六十条、第六十四条之规定，以走私普通货物、物品罪分别判处被告人李北雄有期徒刑15年，剥夺政治权利4年，并处罚金人民币3万元；被告人王跃良有期徒刑7年，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币3万元；被告人陈启洪有期徒刑5年6个月，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币2000元；对被告人徐干仁以走私普通货物、物品罪判处有期徒刑8年，剥夺政治权利2年，并处罚金人民币2万元，以引诱卖淫罪判处有期徒刑3年，并处罚金人民币2000元，决定执行有期徒刑10年，剥夺政治权利2年，并处

罚金人民币2.2万元……"

"依照《中华人民共和国刑法》第十二条第一款、第一百五十三条第一款第（一）项和第三款、第一百六十三条第一款、第二十六条第一款和第四款、第二十七条、第六十七条第一款、第六十八条和1979年《中华人民共和国刑法》第五十二条、第五十三条第一款、第六十七条、第六十条之规定，以走私普通货物、物品罪判处被告人马复年无期徒刑，剥夺政治权利终身，并处罚金人民币5万元；被告人薛古香有期徒刑15年，剥夺政治权利4年，并处罚金人民币2万元；被告人陆东国有期徒刑7年，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币1万元；被告人严德玲有期徒刑2年，并处罚金人民币5000元；被告人邹旭东有期徒刑5年3个月，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币2000元；被告人薛春香有期徒刑2年，缓刑2年，并处罚金人民币2000元。对被告人曹酪以公司、企业人员受贿罪判处有期徒刑5年，剥夺政治权利1年。各名被告人犯罪所得均予追缴……"

"依照《中华人民共和国刑法》第十二条第一款、第一百五十三条第一款第（一）、（三）项和第三款、第三百一十二条、第二十六条第一款和第四款、第二十七条以及1979年《中华人民共和国刑法》第三十二条、第五十二条、第六十条之规定，以走私普通货物、物品罪分别判处被告人顾德龙有期徒刑12年，剥夺政治权利3年，并处罚金人民币2万元；被告人朱有明有期徒刑2年，并处罚金人民币2000元，以窝赃罪对被告人蔡小霞免于刑事处分……"

"依照《中华人民共和国刑法》第十二条第一款、第一百五十三条第一款第（一）项、第二款、第三款、第一百五十一条第四款、第二十六条第一款、第四款、第二十七条、第六十七条第一款以及1979年《中华人民共和国刑法》第五十三条第一款、第五十二条、第六十条之规定，以走私普通货物、物品罪分别判

处傅延钦无期徒刑，剥夺政治权利终身，并处没收个人财产人民币10万元；被告人许化文、洪承祖、周豪虎均无期徒刑，剥夺政治权利终身，并各处罚金人民币5万元；被告人陈梅英有期徒刑7年，剥夺政治权利1年，并处没收个人财产人民币27万元；被告人张发根有期徒刑10年，剥夺政治权利3年，并处罚金人民币2万元；被告人吴均、黄国备有期徒刑7年，剥夺政治权利1年，并处罚金人民币1万元；被告人朱根海有期徒刑8年，剥夺政治权利2年，并处罚金人民币1万元……”

这些《刑事裁定书》可能读起来有点枯燥乏味，但此黄金大案涉案人员数量之多，案值之巨，量刑之重，都使人闻之愕然。

据好事者测算，这2.5吨黄金饰品如果全是金项链，当时全国人民可每人得到一条；连接起来可绕地球一圈。

无怪乎，此案一出，当时下至省市，上至中央，都为之一惊，密切关注。新华通讯社为此连续发了四份内参，分别以“罕见的大案、重大的战果”、“红与黑交易”、“商界金融界的黑洞何其多”、“闸北公安、功不可没”等触目惊心、振聋发聩的标题，进行跟踪报道、剖析，直送高层领导。高层领导连连批示：“阅此材料，可以看到我政法、旅店、饭店、金融、商业机构中腐败变质分子的腐败以至整个一些机构腐败变质到了如何严重程度。前苏联由于腐败、脱离群众，为坏人所乘，以致亡党亡国。建议：1. 对有关案犯，查实罪证，该杀就杀，不要手软。对次要案犯，依法严惩，不要纵容。2. 对有关金融、商业、饭店、公司等，一律严惩，直至令其停业整顿，对有关全体职工，公开揭其罪行，进行教育。3. 对说情者、威胁者，公开点出来，叫他们见见阳光。起码有点党纪政纪制裁。这不是什么行业不正之风，而是犯罪。对于犯罪，绝不能姑息纵容。殷鉴不远！”震怒之情溢于言表，可见一斑。

要说这桩空前绝后的以吨为计的黄金饰品走私大案，还得先

从一件卖淫案谈起。

要发财，去南方。

80年代，一批批上海人带着这样的信念去了广州、深圳、珠海。

确实有人发了大财，但又并非每个人都能发财。一些没能按正道发财却又一门心思想发财的人便各显神通。

于是，正道之外出现了邪道，邪道带来了横财，横财使许多人的命运发生了无法预料的变化。

徐干仁就是这样一个例子。

起诉意见书这样描写徐干仁：

“徐干仁，男，29岁，汉族，江苏省宝应县人，原系服装个体户，住本市黄浦区××路××号。历史上因赌博罪被判处有期徒刑；因引诱、容留妇女卖淫案于1989年8月31日被上海市公安局收容审查，经上海市闸北区人民检察院批准，于1990年7月26日被依法逮捕。”

这个服装个体户原来在上海七浦路服装市场摆摊。那是上海著名的三大服装市场之一，至今仍然声名远播。很多在这里摆摊的人挣了大钱。作为很早就涉猎此道的人，徐干仁本该有很好的发财机会，但他却于1987年春季离开七浦路服装市场跑到珠海。

因为他听说南方好发财。

现实和他的想象相去甚远。在珠海混了近1年，不但没发财，而且带来的本钱也花得差不多了。

无奈之下，他改弦易辙贩卖起了外烟。

当年的上海人时兴吸外烟，但国家的正规供货渠道不供应外烟，而珠海却到处可见。徐干仁就钻这个空子，从珠海的市场上批进外烟，通过邮局寄回上海，再倒卖给外烟贩子。小打小闹，赚几个糊口的钱。

没过多久，国家加大了打击走私外烟的力度，珠海邮局出了新规定，不准再通过邮局向内地邮寄外烟。

徐干仁的财路又断了。

在邮局寄外烟窗口排队的时候他认识了一个青岛人。财路一断，两个人都没了生路。凑在一起商量办法，青岛人说，他在老家有几个女人，一直吵着要到珠海来发财，干脆就把她们喊来吧。

一个电话回去，喊来了两个女人。4个人在珠海的宾馆包下两间客房。男人拉客，女人接客，分工合作，干起了卖淫的勾当。找到嫖客，一次200元，过一夜500元。得到的钱归卖淫女所有，女人则负责为两个皮条客付房租，付饭钱。

用他们的行话说，这叫吃“女饭”。

徐干仁就这样半死不活地混着。

发财梦离他越来越遥远。

直到有一天，他拉到一个来自沈阳的嫖客，那人给他指引了一条发财的路……

第一章　10公斤黄金

1989年12月9日，上海北区的一家桌球房。

突破黄金案的第一场审讯就在这里进行。

我记得那是在一次突击行动之后，时间已经不早，人也有点疲劳。有人提醒我，徐干仁的羁押时间快到，需要审结，否则怕来不及。

当时我是上海市公安局闸北分局预审科副科长，工作干劲很足。

徐干仁是因为容留妇女卖淫罪被抓进来的。他在珠海吃“女饭”吃出了名，上海的一些哥们儿上门求经，徐干仁得意地向他们传授了诀窍。虽说是得自徐干仁的传授，这批人的胆量却要比师傅大出好几倍。他们在很短的时间里就逼迫一批又一批的妇女去珠海和广州卖淫，形成了一个组织严密的集团。后来有一个妇女不堪忍受他们的欺凌，从广州逃回上海，向闸北分局报警。警方破获了这个流氓集团，顺藤摸瓜，把始作俑者徐干仁也捉拿归案。

徐干仁是个轻犯。一来他不是这个穷凶极恶集团的成员；二来他只是容留妇女卖淫，和强迫妇女卖淫在性质上有很大差别。按照当时的《刑法》规定，容留妇女卖淫，最多判3~5年徒刑，如果有从轻判处，甚至有可能缓刑。

案情比较清楚，情节又较轻。审讯这样的对象基本上只是一件例行公事。于是，我说，干脆就在这里审讯完得了。

徐干仁并不知道为什么要在这里审讯的原因，但他对于审讯并不陌生。他曾经和公安打过交道，有过这方面的经验。1985

年他因赌博被抓，因为检举立功，从轻判了一年徒刑，这使他对共产党的政策有了自己的了解。他觉得，坦白从宽的政策是可以让他钻空子的。

目前的首要问题是如何使自己蒙混过关?

他知道，自己的命运在很大程度上掌握在面前这个审讯官的手里。只有赢得这位审讯官的好感，使他确信自己是真心悔过，并且愿意戴罪立功，才能使他在自己的预审结论中写上立功的情节，向法庭申请从轻判处。

于是，他仔细地端详起我来。

我当时40多岁，中等身材，体型偏瘦，戴一副眼镜，可谓文质彬彬，慈眉善脸。在他看来，我的样子与其说是警察，倒不如说是个读书人，或者说更像个教师。这使徐干仁心中暗喜，作为一个吃“女饭”的混子，他最怕来硬的，见到五大三粗的警察心里就犯怵，就怕受皮肉之苦。眼前这个警察看来不会动武，至于动嘴，徐干仁绝对不怕，摆摊出身，练就了嘴皮子，皮条客生涯，更使他的脸皮达到厚颜无耻。于是他双手放在膝盖上，外面装得老老实实，诚惶诚恐，要给我一个好印象。内心则稳如泰山，早已准备好了应付的策略。

“你的罪不算重。”

我的第一句实质性的问话有点出乎徐干仁的预料。

通常审讯官都要给下马威。大多数人的做法是威胁说罪行严重，只有坦白才能从宽。对于这种“三吓头”，徐干仁听了只当耳边风。他和公安机关打过多次交道，看守所也呆过不少日子。牢友们交流经验，得出一致结论：坦白只会从严，绝对不可能从宽。道理很简单，中国的法律是依事实定罪，多坦白一件罪行，就多一样定罪的依据，得到的处理肯定会加重。因此，面对审讯官的审问，能隐瞒就尽量隐瞒，“抗拒交待才能从宽”。于是，每次听审讯官说坦白从宽，徐干仁总在心里好笑，笑那些审讯官把



审讯徐干仁

自己当成没见过世面的毛头小子，用这种话来骗自己。这次的审讯官竟说自己的罪不算重，他觉得有点奇怪。看这个审讯官的样子却又非常一本正经，他有点不明白。他猜这警察可能平时不办案，弄不好是哪个公安学校的老师，临时来凑数或是体验生活来了。于是他很轻松地答腔："是呀，我和他们根本不搭界的，我可没有做过强迫的事情。"

"你的性质属于容留妇女卖淫，按刑法规定要判处3～5年徒刑。"

徐干仁心里说，我早就知道这个尺寸，5年打到南天门，我现在还要动脑筋弄掉它几年，就要靠你帮忙了：

"我知道自己是犯罪，但我的态度绝对老实，所有的事情我都坦白交待，共产党讲坦白从宽，我这种态度应该可以落实政策吧?"

在审讯中插入问话是徐干仁用来应付审讯的绝妙办法。审讯的基本模式是问答，审讯官问，犯罪嫌疑人答。由于提问者总是处于主动地位而回答者处于被动地位，所以这样的问答模式规定了审讯的基本态势是审讯官主动，犯罪嫌疑人被动。徐干仁从自己第一次与公安局较量的过程中总结出了这里的奥妙，因此他想出了在审讯中使用反问的办法，只要审讯官答腔，他就可以渐渐地使对方跟着自己的思路走，从而掌握审讯的主动。

徐干仁这种招法有点出乎我的意料。我本以为对方是一个轻犯，没想到他竟用上了反客为主的办法。我觉得这个对象不简单。不过，我还是用非常平静的语调说出使徐干仁大吃一惊的话：

"但是你有一个麻烦。历史上你因赌博罪被判刑，属于被法律处理过的人。我国的刑法规定，受过法律处理的人，如果在3年内再次触犯法律，就要从严惩处。这样说来，你的问题又有点重了。"

本来还洋洋自得的徐干仁一下子挨了一闷棍。他根本没有想到过这一条，他原来准备好应付审讯的套路全部落空，顿时方寸大乱：

"这……这不可能，我的事情最多就是5年，5年打到南天门了。你不要吓我。"

第一回合交锋，双方各说三句话，双方都在进行"火力侦察"。徐干仁本想摸这个警官的底，看有什么地方可以钻空子，结果对方的话句句出乎自己的预料，不但没摸到对方的底，慌乱之中倒把自己的底全部托出。

"最多判5年，争取能减刑"，这是我从第一回合"火力侦察"中摸到的底。

说实话，本来我并没有打算重点进攻徐干仁。毕竟他只不过是这个集团中一个非常次要的人物，和集团的主要活动基本没有

关系，从他口中不可能挖出任何内幕。因此，这样的对象不具备重点进攻的价值，审讯他只是一种例行公事。如果换一个审讯官，也许会把他的罪行审核一遍，就此结案。但我有点不一样，不满足于把预审工作仅仅定位为“复核”的传统理论。我要使预审具有进攻性，把它发展为一种破案的手段。正因为有这种想法，所以即便对于徐千仁这样作为例行公事来审讯的对象，也不忘“火力侦察”一下，看看有没有新的疑点。

“火力侦察”，只问三句话，围绕一个中心：“乱”。

所谓乱，是指把对方的心态搅乱。作为一个和无数罪犯较量过的审讯官，我很清楚这些人的基本态度：100 个对象有 100 个不愿坦白自己的罪行，几乎每个对象对于审讯都持抵抗态度。能赖则赖，装疯卖傻是这些人的常用伎俩。坦白交待都是被逼得无路可走的结果。因此，要使对方坦白交待，就必须把对方逼得无路可走，要使对方无路可走，首先是把对方的心态搅乱。对方的心态乱了，原来准备好的抗审套路失灵了，彻底没了方向，这时对他说话，说一句，他听一句，会乖乖跟着你走。

第一回合交锋，徐千仁输了，输在低估了眼前这位貌似文弱的预审官。

第一次“火力侦察”，我赢了，赢在我对这类对象心理的彻底了解。

“最多判 5 年，争取能减刑”，这个底对于徐千仁这样的对象应该说还算正常。但他的情绪反应却比一般人要强烈一点，尽管只有一点点，我却抓住了这个可疑之处。我决定再试探一下。

当时上海市高级人民法院、检察院、公安局、司法局开展在在押人员中检举揭发活动，凡在活动期间坦白交待、检举揭发的，都可以酌情宽大处理。我决定借东风。

“我说你的问题既可以说轻，也可以算重，到底今后怎样算，就看你现在怎么做。”说着，把两院两局的《通告》递给了徐千

仁。

看到《通告》，徐干仁心里立刻打起了算盘。倒不是考虑检举别人够不够义气，只要对自己有利，出卖谁他都愿意。问题是，到底检举什么人、什么事。检举的事情小了，当然减不了刑。要是检举大事情，风险也比较大。他有点为难。

看到他迟疑不决的样子，我觉得有戏。于是我特意指出这《通告》是高级人民法院出的，具有权威性，绝对会兑现。

听到高级法院的《通告》具有“权威性”这几个字，徐干仁的眉毛动了动，表现出浓厚的兴趣。再一次低头沉思。

这个小动作没躲过我的眼睛，我的心里格楞了一下：对高级法院感兴趣？难道他有高规格的问题？于是，我开始作探测性的挤压，看到底有没有东西？有多少东西？

“上海高院是法律的权威机构，它的决定具有严肃的法律效应，你应该不失良机地抓紧来抉择自己的前途。”

我在说最后一句话时，特别放缓了语速，加重了语气。

徐干仁聚精会神，屏气聆听，而且喉结不停地吞咽。看来，这句话他是听懂了，也听进了。这一表征佐证了我最后的看法，这里有东西！

我语音刚落，他也立即试探性地发问：“这些法规同过去相比，啥地方不一样？”我看到，每一步的效果已把他吸引住了，接着就要磁化他。我对他详细地解释了《通告》精神的独特之处。他听后不禁连连点头。为了深入浅出，有针对性，我还告诉他：“去年有一个杀人犯，也是在两院两局发《通告》期间检举揭发了重大罪行，结果死刑改成了无期徒刑。”并把那人姓甚名谁曾羁押在几号监房都一五一十地告诉了他，使他确信这消息的真实性与政策的可靠性。

话说到这里，徐干仁已浑身染磁，不能离去，他主动问我：“要是我在这段时间主动谈出人家问题，但这问题是否犯罪吃不

准，这算不算检举揭发？能不能从宽处理？”

我敏锐地感到，他还在试探，话中有话。这里有两层意思：第一，即使他谈的是犯罪事实，他也可以逃避主观故意，也就是说，如果自己卷进去，事先也不知道是犯罪；第二，如果能听到审讯人员说，“不是犯罪的问题不需要谈”，则正中下怀。即使以后发现这一犯罪事实，他也可以以守为攻：“当初我要谈，是你们不让谈。”

识破了他这一企图，我顺水推舟：“当然算。只要是问题，都可以谈，如果谈的是事实，对人家是问题，对于你则算立功。”

这样一来，我就调动他跟着我的思路走了。

看看已到中午吃饭时间，我问他肚子饿不饿，是不是吃了饭再谈，或边吃边谈。他竟怕坐失良机连饭也不想吃，要求继续谈下去。他说：“我现在要谈一件事情，这件事我觉得很大的，但是，是一个经济活动，我吃不准是否犯罪。”这时，我没有表态，只用眼神示意他继续讲下去。

他看了看我无可置疑的眼神，把心一横说道：“好，我就豁出去了，我要谈一件大事情。”

“到底是大事情还是小事情，我会判断，你只要把事情讲出来就可以。”我的语气很坚决。

徐千仁本想乘机谈谈条件，但听到我坚决的语气中透着威势，只得老老实实：

“是卖黄金的事。”

听到“黄金”两字，我心中一顿。黄金在中国由国家严格管制，私人买卖黄金肯定属于犯罪。当然具体还要看数量。于是我问：“有多少？”

“10 公斤。”

“多少？”我几乎不相信自己的耳朵。中国人买卖黄金用的数量单位是克，最多用到两，10 公斤黄金，这数量太大了。但徐

干仁却肯定地告诉我，有一个姓张的朋友曾托他卖过10公斤黄金。照此推断，那人肯定在做黄金生意，而且数量绝对不会少于10公斤。

就这样，通过挤压探测、吸引磁化、调动导引，犹如剥笋抽丝，突破了徐干仁企图抗拒、心怀侥幸、试探虚实、吞吐保留等层层心理防线与对抗手段，终于使世纪特大黄金案的冰山一角，开始浮出水面。

私自买卖黄金，数量超过10公斤，这绝对算得上一个大案子。问题是，10公斤黄金，有这样的可能性吗？

当时分局里几乎没有一个人相信。有人认为我是听错了，甚至猜想是立功太心切，于是用调侃的口气对我说："10公斤黄金？你当黄金是黄铜啊？"

调侃声中，没有人意识到自己正站在一宗世纪大案的门槛前。

这可能是民国有史以来最大的黄金走私案，走私黄金的数量甚至不能用公斤算，而要用吨量，总值达到两吨半。

对徐干仁的审讯揭开了这件大案的序幕……

第二章　碰头咖啡馆

徐干仁的朋友叫张也，也是服装个体户，排场却挺大。从一件小事可以看出他的派头：他的女朋友出门不知道东南西北，因为她从来不坐公交车。就连打的也是只招桑塔纳车，从来不坐夏利车。在当时的上海滩，这种排场已经不算小了。

一个摆摊的个体户，怎么能有这种大款的派头？

上门找人，张也不在。

他的父母说张也早就不在家里住，住在自己租的房子。

转到他自己租的房子，仍是铁将军把门。

他的一个哥们向他透了风声，于是他避风头去了。

我张也，凭的是徐干仁的一句交待。光凭这交待，根本无法确定张也究竟是否有罪。当时有很多人不赞成搞这个捕风捉影的案子，尤其不赞成预审插手这个案子。你预审科应该审审犯人，对对案卷，破什么案？破案有刑队的主力军，你预审科这么个小三子还来凑热闹，岂不是狗逮耗子，多管闲事？

怀疑、否定、不解交织成巨大的压力，一时间真有点举步维艰。

更让我苦恼的是不明白同事们为何不能理解我的想法。审讯明明可以进攻，审讯侦查完全能够破案。从活人嘴里挖出的线索比起对现场死东西的勘查更加具有针对性，更容易破案。这里隐藏着一座破案的金矿呀！

怀着满腹不解，我向分局党委作了汇报。分局党委认为：我的判断是有道理的，也是可行的，并支持我将预审进攻性的理论付之于实践。预审的进攻性理论，是我积累20多年经验，总结

提升出来的侦审理论体系与操作系统。1987 年，公安部在秦城召开“文革”后首届全国预审理论研讨会，我曾在会上发言：预审一定要具有进攻意识。

预审的进攻性理论意味着预审要大大改变传统套路，不能仅仅局限于坐在大楼里审核案卷，进攻就要参与破案，就要走向现场。

依据预审进攻性理论与自己多年的审讯经验，我判断徐干仁身上一定有隐案。

首先是他在审讯中的表现，他对高级法院的《通告》反应非常敏感，非常不自然，这不会是出于对别人情况的考虑，肯定和自己身上的问题有联系。审讯之后，我仔细审阅了徐干仁的案卷，发现一个很大的疑点：徐干仁的皮条客生意很早就停手了，但他却继续在珠海住高级宾馆，他高消费生活的经济来源是什么？他不做皮条客生意的真正原因又是什么？

最可能的答案是：徐干仁转手从事另一件更赚钱的勾当。这勾当很可能是犯法的，甚至就是黄金生意。否则，张也为什么托他贩黄金？

当然，这样的推论也有一个明显的矛盾：如果徐干仁做黄金生意，他为什么要揭发张也？这不会把他自己给卖了？天下哪有这样傻的人？

正是因为有这样的矛盾，所以不能正面进攻徐干仁。但更因为有众多的疑点，所以绝对不能放过徐干仁。找张也，是揭开矛盾、消除疑点的首要环节。等到从张也身上找到必要的证据材料后，就可以重点进攻徐干仁。

于是，找到张也变成了当务之急。但找张也却有很大的难度：

由于没有任何证据证明张也干过犯法的勾当，就无法对他采取强制性的法律行动，也正因为知道这点，张也采用了躲避的办

法。

依稀之中，我记得徐千仁交待，过去经常带着女朋友与张也及其女朋友毛头一起吃吃喝喝，白相相（玩玩）。于是想出一个办法：能否通过毛头了解张也的情况，兴许能摸清张也的下落。

根据徐千仁提供的电话号码，我给毛头打电话。毛头正在睡午觉，漫不经心地问我：什么事？我说：通过你了解张也情况，请你到闸北分局来一次。

开始，专案组担心毛头是否会来，岂料她却一副无所谓的样子，租了一辆出租车如期践约。见到我就说："有人对我说，公安局找你肯定没好事，快到外面避避风头。我想自己不做亏心事，不怕鬼叫门，又没犯法，去公安局怕什么?!"

果然，专案组两个女同志向她了解情况，从上午谈到下午，什么问题也谈不出。既不知道张也干过什么违法的事，连张也如今在哪里都不知道。

下午5点，我走进办公室，发现毛头竟趴在桌上睡着了。

这副景象大大出乎我的意料。

什么样的人能在公安局的办公室里睡着？

要么是作案老手，曾经沧海难为水，对一切都无所谓；

要么是心中无鬼，根本不顾忌此地是何处。

我原来以为和张也混在一起的女人肯定不是好东西，脑子考虑着使用什么策略撬开她的嘴。但眼前的景象使我立即改变了原来的计划。

这明明是一个涉世未深的女青年，应该把她作为一个守法公民来对待，在平和交谈的基础上探出有价值的线索。

鉴于这样的考虑，我把她同张也的感情作为谈话话题的切入点；把一起拯救张也作为我们谈话的共同点；把调动毛头主动谈问题的积极性作为谈话的着力点。

在谈话前我作了一个分析。如果对象不愿意交谈，一般有两

种情况：一种是有意识的不谈，存心隐瞒，要采取一定的策略与战术；另一种是无意识的不谈，觉得没有兴趣与义务，这就要通过营造氛围、设计话题、寻找共同点，采取合适的方式，调动她的兴趣，使她在无意识不谈的情况下，变有意识地谈出问题。反之，如果不作科学分析，不抓住谈话人的特征，只是一味简单地施以高压，要她谈，催她谈，逼她谈，十有八九难以奏效，最后还是敲不开这只“闷葫芦”。

刚见到谈话对象换成一个年纪大的男警官，毛头有点紧张。但很快她就发现这个男警官很和气，谈的话题也很轻松，她也有兴趣，于是就放松了许多，说的话也多了，不像先前那样爱理不理，一副拒人于千里之外的样子，十分高傲。

她谈到自己对张也的感情很深，根本不是看中他的钱，而是想利用他来吃喝玩乐。她又谈到自己和张也母亲有矛盾，那人不喜欢她，因为想给儿子找一个港澳的女人，以后可以出国定居。

在轻松的谈话中间，我针对她高傲、任性的性格特征，突然提出一个问题：

“看来张也对你的感情还不深，否则怎么会连躲藏的地方都不让你知道？”

“哼，我会不知道？张也有事情总是第一个讲给我听。两个星期之前（12月2日），张也还带他的姐夫和姐夫的姐姐到我家来商量重要事情呢！”

激将法起了作用。这是因为我摸准了她的个性，又营造一个轻松的谈话气氛，趁她谈兴正浓时，出其不意刺激她，使她在毫无防备的情况下脱口做出反应，而且还提供了一个非常重要的情报：那天3人到她家是商量要逃到外国去，随身还带着相当数量黄金！

我告诉她，逃到外国去是个下策。且不说逃跑计划很难成功，即使逃了出去，从此也要做孤魂野鬼，有家不能回。

姑娘本来就不愿意和张也分开，听了我的分析，更觉得问题严重。

这时候我明确告诉她："这次找你来的主要目的是为了拯救张也，张也是否能够获救与你有直接关系。现在要救张也，只有一个办法，让他到公安局把问题说清楚，只有这样才可以避免你不愿意看到，我们也不愿意看到的结果。"

毛头想来想去，觉得我的说法有道理，但这毕竟是张也的事情，毛头不能代替他作主。她提出，要回家和张也商量后再答复。

该不该答应毛头的要求，放她立即回家?

对这个问题，大家有不同的看法。

答应她的要求，放她回家，如果她和张也商量以后一起躲避，我们不是连起码的线索都断了吗?

我却有不同的想法。我觉得破案不能光用威势。公安局虽然是专政机关，但更应该是仁义之师，有情有理，有张有弛。基于我对这毛头的判断，主张答应她的要求。

经过反复讨论，权衡利弊，我的方案得到通过。我告诉毛头可以回去，但时间要抓紧，答复时间不要晚于第二天中午。因为时间越早，对张也就越有利。如果拖得晚了，公安局自己找到了张也，问题的性质就不一样了。

姑娘听出了我话里的潜台词，她知道公安局本事很大，真要找一个人，肯定不会落空。

第二天上午，我一直等在办公室。

这是一间朝北的办公室，在闸北公安分局的二楼，楼下就是看守所。我的办公桌上东西堆得很多，在旁人眼里，东西摆得乱七八糟，但我却能随心所欲地找到自己需要的东西。

将近中午12点，姑娘还是没来电话。大家的目光都集中到我身上。我心理有底，对这些眼光不作应答，继续埋头看起了案

卷。因为，我不怀疑自己作出的有根有据的判断：1. 毛头为人纯朴直爽，不像是翻云覆雨的两面派；2. 张也能否被拯救，直接涉及她的切身利益，她不可能隔岸观火；3. 谈话自始至终十分恳切，于情于理她都应该守信承诺。不过，为防止万一，我还要作第二手准备。在我面前是徐干仁的审讯案卷。再看卷宗就是作第二步准备，万一毛头有变，就必须从案卷中再找有价值的线索。这就叫作“不打无准备之仗，不打无把握之仗”。

毛头的电话一直到12点半才打来。她告诉我张也的工作刚刚做通，已经答应和我见面，但是他怕被抓，要求把谈话的地点放在上海最繁华的地段，淮海路上的“老大昌”咖啡馆。

接到电话后，专案组经过研究有针对性地制订了“探、争、追”三字战略方针。“探”就是从张也那里探明整个案情；“争”就是争取张也的配合，争取对张也的挽救；“追”就是根据张也提供的线索，一追到底，查个水落石出。我向党委作了报告，党委同意了我们的战略方针和行动计划。

赴约时，我把警车和随行人员安置在50米开外的锦江饭店旁边。

“老大昌”是一家并不很大的食品店，前店后厂，它生产的各式西点上海闻名，尤其是它的奶油蛋糕，更是一绝，它的咖啡馆就是依靠西点的优势而开设，谈恋爱的小青年或做生意的人在这里点一杯咖啡，要一盘西点，就可以打发一个半天。张也对这个地方非常熟悉。在熟悉的地方和警察见面，他心理上有一种安全感。

我走到约定的座位，空无一人。

这并不出乎我的意外。既然张也提出条件，要求单独会面，他肯定不会先等在里面。空无一人，并不说明张也失约，他多半要看我们是否满足他的条件，是否一人前来。我把人和车停在附近的锦江饭店，就是防的这一步。

过了 5 分钟，毛头与一个 30 岁左右的男青年出现了。

他就是张也。其实他早就来了，但他没有进“老大昌”，而是等在附近的一条弄堂里，观察有没有警车，有没有警察。等到他确信我是单独一人，才走进咖啡馆。双方落座，没有寒暄和客套，即直奔主题。

我从“情”字入手，占领先机：张也你怎么这样瘦弱？是不是生病了？

关切的话语，一下子引起了他的共鸣：“你不知道这段时间，真不是人过的日子，东躲西藏，提心吊胆。”

我马上找上话题：“你的这种处境与心情我是能体会的。不久前我办的一个案件，那个对象也跟你一样，见到警察经过，听到警车响起，就魂不附体，战战兢兢，惶惶不可终日。但是他躲过了初一，还是没躲过十五。我今天来就是劝你，长痛不如短痛，痛下决心。为了你自己也为毛头，把问题讲清楚，早日解脱自己，走上新路。”岂料，这番话真是触到了张也的痛处，他竟然在大庭广众之下痛苦失声，泪雨滂沱。毛头在一旁连连劝告也无法止住他那悲凉的哭声，引得店堂内的人纷纷侧目而视，不明所以，这倒始料未及。无论如何，谈话在这里肯定无法进行下去。我赶紧把他们 2 人带出“老大昌”，向锦江饭店方向走去。一边走张也一边说：“你们严打，打来打去，有一个地方从来未打到，这个地方事情老大的，涉及的人老多的，我都会对你们讲清楚的。要捉有些人，我会配合你们的。”说着说着，不知不觉已到警车旁，当我要他上警车，到分局继续谈时，张也傻眼了，立即成了徐庶进曹营——三缄其口，像一个哑巴一样。

我立即醒悟到，我犯了一个错误：我没有考虑到环境变了，氛围就变了；氛围变了，人的角色就变了；角色变了，人的心境就变了；心境变了，人的处事态度就变了。亲和力变成了排拒力，配合也就变成了对抗。这里有一个值得记取的教训：在确定

主谈话地点之外还应该选择好一到二个环境与氛围相同的预备谈话地点，以备应急之需。这样就可以避免上述不利情况的发生。

然而，事已如此，我只能以变制变。这时候，谁变在先，变得快，谁就掌握主动。我们冷静地对张也此时的心态作了剖析，他之所以同意跟我接触，表示愿意配合，在骨子里还是企图借此蒙混过关，现在关键是打掉他的想法，正视问题，认清出路。

按常规，在对象情绪突然逆转时应该用证，以及时阻止逆转方向，逼其沿原有方向运行。但遗憾的是，我手中一无所有，苦于无证可用，怎么办？

道高一尺，魔高一丈。我清醒地认识到，在这瞬息万变的紧要关头，一招不慎，将功败垂成。仅仅靠情、靠劝、靠拉的单一手段不能奏效了，必须采取"虚攻"战术。

虚攻战术，是我在审讯侦查中的经验总结。就是在心中有数，手中无证的情况下，以虚击实，攻破心理防线的一种有效战法。虚攻战术分为三个层次：一是起动。作为有案在身的犯罪嫌疑人，通常都做贼心虚，同时也心存侥幸，因此他们往往爱推测、爱联想。这恰恰要从自然属性方面加以表露，我们也就可以从神态、体态、情态等方面，加以把握。二是催化。这就是使对象犯罪心理现场的特征充分暴露，欲盖弥彰。主要点明事物存在的客观性，离不开人与人、人与事、人与物、事与物四个方面的关系，催动对象的心理反映，暴露心理弱点，在对象激烈的思想斗争与语言流露中捕捉战机。三是强化。就是在对象的客观行为方面做文章，而且做深做透，即紧紧抓住对象行为的矛盾、破绽、蛛丝马迹加以攻击，使其陷人悖论，不能自圆其说，然后再将其导入我设定的运行轨道。

根据这一战术要求，首先我开始"起动"，告诉他，俗话说"善有善报，恶有恶报，不是不报，时候未到"。你说严打打来打去没打到这个地方，就以为万事大吉了。其实，犯了一个重要的

逻辑错误，一时打不到，不等于永远打不到。

听了我这句话，他两眼直瞪瞪地看着我，似若有所思。

看到他这副表情，我已明了他的内心被我启动起来了。

接着我向他宣读《通告》内容，进行催化："老百姓都懂，若要人不知，除非己莫为。做过的事情，总是客观存在，你不说，别人会说，在这件事情上发现不了，在那件事情上也会'拔出萝卜带泥巴'。"

听了这些话，他的思想斗争激烈起来，思索了一会，像是自言自语，又像是替自己辩护说："这种事情都是大人的事情，我一个小人做不来的。"

这句话传达的信息，使此案的客观存在已无可置疑。同时，这也提供了一个绝好的战机，我立即发问："这是啥事体？你做不来谁做得来？"我一追问，他似乎感到有些失语又沉默起来。这时要抓紧"强化"，不能让他缩回去。我针对他对非正常生活十分恐惧的心理弱点加以引导，让他看清其所为给自己造成的人不像人、鬼不像鬼的后果，再不幡然醒悟，将自食恶果，追悔莫及。这一重拳又打到他的痛处，他的眼中分明流露出企盼救助的目光。我心领神会，给他指明摆在他面前截然不同的二条道路：一是走投案自首的新生之路；一是走投案不自首，乃至负隅顽抗的死胡同。

同时，还紧紧抓住12月2日的事件作为突破口。12月2日那天，他和姐姐的男朋友及男朋友的姐姐，3人一起商量外逃，他姐姐的男朋友还随身带着相当数量的黄金。

有黄金，想外逃，明摆着干了犯法的事。这一条套住了张也。

我向张也反复说明，我们是讲信用的。带他到分局只是为了把问题说清楚，并不是想抓他，甚至到了现在这种地步也不会抓他。但必须配合公安局，抓到他姐姐的男朋友。



耐心说服张也

张也思想斗争激烈。

不仅仅是考虑要不要出卖姐姐的男朋友，事实上，他对于内幕还有相当的了解。

他认为一直没有人动他们这个圈子，所以黄金问题大概问题不大，可以保下来。这是他不想和盘托出的思想基础。但最近有人向他透信，有一个关押对象检举揭发了黄金问题，估计黄金问题要搞。这样他又害怕真的搞起来，自己脱不了干系。

左右为难之际，我又给他出了一道难题：作为一个已经卷入黄金案的人，问题已经客观存在，要想出公安局，只有走立功的道路。简而言之，就是一进一出。要想自己出去，就必须配合把姐姐的男朋友找来。

一进一出的说法不恰当，但很形象，也很实在，像张也这样的人很容易理解。他并不想出卖姐姐的男朋友，但在姐姐的男朋

友和自己之间只能挑选一个，他只能先顾自己，保住自家人的秘密，至于这个外姓人，在血缘关系上本已经列在最后面，更何况他和姐姐并没有正式结婚，亲疏关系又远了一层。

左右思量，他答应了我的条件。

说实话，与张也的交锋，是打了一场快速应变战。我体会到，应变战要取胜，首先，要以变制变，快速应变；其次，以变制变，就是要力图扼制对方变化与逆转的方向，逼其继续按我预定的方向运行；再次，我方变化的战法一定要有谱、有备、有力、有效，发现不力之处，随时作出调整。

第三章　巧计擒要犯

那人叫高财生，35岁，祖籍东北，身高1.8米，会一点武功，曾因流氓和诈骗罪被判处一年零四个月徒刑，是个从“山上”下来的人。很显然，这是一个难以对付的对象。

经过周密研究，捕捉高财生的计划被制定出来。

首先，要尽量争取不发生格斗，因此，最好把捕捉现场放在一个警方已经有所了解而他又不十分熟悉的环境里实施捕捉。能够满足这样的条件而且高财生又有可能去的地方只有一个：张也的家。

把高财生调到张也家的任务交给了张也，由他出面把高财生约到家里，理由是继续商量外逃的事。

为防走漏风声，这次行动要瞒过张也的母亲。所以高财生进去后，张也既不能出来，也无法用电话通知。因此，就需要一个人通知我们。这个任务由张也的女朋友来完成。由她进入张也的家，如果情况有变化，她立刻借故出来通知，我们立即撤退，在不被张也母亲知晓的情况下安排下一次的捕捉。如果一切正常，她就呆在里面，我们在15分钟后以查户口为名进入抓人。

这样的安排还出于我的一番良苦用心：我为张也和张也的女朋友都安排了任务，实际上也为他们创造了立功的条件。这样日后的处理就可以从轻。

张也的家在市区的一条弄堂里。

预审科派出两辆面包车，一前一后，堵在了弄堂的两头。

张也家的门口停着一辆跑车。在面包车上随警方一起来的张也的女朋友说，那正是高财生的自行车。

姑娘进去了，我和战友们开始了焦急的等待。

正是冬天，昌河车没有空调，感觉很冷。

突然，听到一阵轻微的嗒嗒声。一个从未经历过如此场面的年轻警官紧张得身体发抖，牙齿发出了撞击声。

搞预审的警察历来只是坐在审讯桌后审犯罪嫌疑人，面对面抓人，这还是第一次。不过，这正是预审继续侦查功能的延伸与发挥。

15 分钟终于到了。我们跳下车，进入事先划定的各个岗位。

我带 3 个最强悍的助手敲门而入。

房间里坐着张也和女朋友，张也的母亲施贞，还有一个体格强壮的男人。面对突然进入的警察，施贞露出紧张的表情。那男人的眼光一扫，见几个警察已经把住了窗户和门口的要道，神情很快就镇定下来。

一个个查问，最后轮到那男人。

“什么名字?”

“王学风。”

“年龄?”

“39 岁。”

“籍贯?”

“浙江镇海。”

“住址?”

“愚园路×××弄××号。”

一连串发问，应答自如。

难道他不是高财生?

专案组的安排滴水不漏，绝对不会有错。这个屋子里惟一的陌生人肯定是高财生。但他面对突如其来的变故竟能如此从容撒谎，说明他的心理承受能力很强。

查问继续进行。

“住在愚园路，怎么会跑到这里来?”

他若无其事地说：“我来找一个朋友。”

“哪一个朋友？这里谁是你的朋友？”

他沉默了。此时屋里的空气有点紧张。张也和他的女朋友不知道他会说出怎样的话来。我则要看他怎么回答这个显然无法回答的问题。



夜审“东北虎”

短时间的沉默中，那人的眼光在张也和施贞的脸上逐一扫过，然后从容回答，找错了门。

听到这个回答，张也如释重负，长舒一口气。我的心里则打上一个问号。我对那人说，既然是这样，我们需要把问题了解清楚，你要跟我们走一趟。

黄金案的第一个要犯高财生就此落网。

随着高财生的到案，一种新的破案模式开始形成：先有徐干仁，通过审讯挖出线索，形成新的案件，再发展出新的案犯。这就是以审讯为中心，从人到案的破案路线。这条独特的破案路线，在黄金大案中得到淋漓尽致的演练。

第四章　初审“东北虎”

“从人到案”的关键是要从人身上发展出案。捕获高财生虽然是胜仗，但用审讯撬开他的口供，挖出黄金大案的真相才是关键。

为打好这场硬仗，我做了精心准备，有些做法甚至可以说是别出心裁。

初审后，我没有按常规立即接触实质性问题，而是让高财生在监房里呆了10天。

表面看，这做法犯了审讯的大忌。因为刚抓获的案犯处于心理极度紧张状态，立即进攻，能够在对象尚未构筑起心理防线的最佳时机取得关键口供。

我不死背教科书，只是按法规简单履行了讯问手续，然后就把他晾在了一边。

高财生本来就是“山上”下来的人，和警察有过多次较量，绝不会像初犯那样极度紧张。抓捕现场的表现更说明他早已构筑好牢固的心理防线。死背教条，立刻审讯进攻，恰好是对方有准备，我方无准备。以无准备打有准备，岂有获胜的道理！

毛泽东说，不打无准备之仗。孙子说，知己知彼，百战不殆。这两人，都是我崇拜的对象。这些教导，我铭记在心。因此，面对黄金大案第一个重要对象，没有必胜的把握我绝不动手进攻。

高财生是个什么样的人，我并不完全了解，但捉拿高财生时的两个细节我却十分注意。

一是报假名，居然面不改色心不跳，非常流利。这不仅说明

他早有准备，而且心理素质非常好。

二是问他谁是朋友时既没说张也，也没说施贞。他曾用眼光扫过一遍，最后选择了破绽百出的“走错门”。这绝不是因为他智商低，而是说明他讲义气。

这样的人会轻易就范吗？

于是，我又宣布了一个令人大吃一惊的决定：“为了审讯高财生，我要去勘查现场。”

此言一出，众人不解。你是个审讯官，并不是侦查员，你要勘查什么现场？更何况当时只知道高财生买卖黄金，至于谁是上家，谁是下家，数量多少，藏在何处，多少同伙，如何走私，得利多少，资金来源，掩护手法等等都不知道，又有什么现场能够勘查？

这不是显而易见的外行话？

我却有自己的想法。

我认为任何犯罪都有两个现场：一是物质现场；一是心理现场。传统破案，无论福尔摩斯、波罗侦探、神探亨特都只勘查物质现场，围绕物质现场做文章。审讯破案则要把重点放在心理现场。所谓心理现场并不是具体的东西，而是指人的心理活动。因为任何人的心理活动都有相应的心理过程。在正常情况下，随着时间的推移，心理活动的痕迹就会被淡忘，甚至消失。但犯罪活动是一种不正常的活动，惟其不正常，所以相应的心理活动痕迹非但不会淡忘，反而会随着时间的推移而日益加剧，并在特定的条件下作出强烈反应。俗话说“做了亏心事，就怕鬼叫门”，那正是这种心理现场的反应。如果审讯官对审讯对象的心理现场了如指掌，就能发现犯罪嫌疑人的弱点，找出取胜的突破口。

勘查高财生的心理现场通过两个途径进行：

一是查阅案卷。

我调来了高财生上次犯罪的案卷材料，仔细阅读，进行分

析，从中了解他的犯罪手段和抗审手段。在长期的侦审实践中，我发现审讯侦查与行为侦查同等重要，好比整个侦查工作的车之两轮、鸟之两翼，密切配合可以相得益彰。行为侦查探究的是物质现场，审讯侦查探究的是心理现场。如果说，在对高财生案件物质现场的侦查已经完成的话，接下来就要进行心理现场的侦查。这就叫作复合型侦查。

二是深入家访。

我到高财生的家里，和他的姐姐聊起了家常话。

身着便衣，轻声细语，仿佛一个班主任到调皮学生的家里了解情况。高财生的姐姐动了感情，诉说弟弟如何命苦，如何父母双亡，如何因打人被劳教，因诈骗被判刑，最终被工厂开除，只好踏黄鱼车为人送货，一车只挣3元钱，直说得眼泪鼻涕一起来。

家访归来，我脑子里装进了如下信息：

一是他们姐弟感情很深；

二是高财生对惟一的外甥女感情很好；

三是高财生对父母颇有孝心，这是我从高财生家墙上挂着父母并排的遗像、下边的桌上供着一盆水果分析出的。

到底应该把他算做什么类型的人呢？

一方面，他坑蒙拐骗，违法乱纪，无恶不作；但对亲人却很重感情，对朋友很讲义气。

按他的行为和社会阶层，高财生属于三教九流，市井无赖。但他的书架上却放着孙子兵法和各种谋略方面的书籍。

抓他时，他自称王学风，并且毫不在乎地在写着王学风名字的拘留证上按上自己的指印。

这是一个具有非常复杂人格的人。这就要求我们在审讯时不能按单一人格的模式简单套用。

另一方面，这个人具有强烈的自信心，对这种人一定要用

“重型武器”才能制服。

我的办公桌上摊满了纸片，大多数是报告纸，也有练习簿、工作手册的纸，甚至还有撕破的餐巾纸，上面有各种各样的文字和图案。

这是我设计的作战图。作战图上画着只有我才看得懂的符号。上面有按牛顿三大定律设计的“强力型”方案；有按磁场理论设计的“共振”方案。一张张作战图设计出来，又被我一张张地否定。第二、第五、第十一张作战图的许多符号旁都被打上了“?”号。

初审必须获胜。如果初审失败，就会煮成夹生饭，以后就难补救了。

缜密的作战计划终于排定，连审讯时间也被煞费苦心地作了精心安排。

1989 年 12 月 20 日下午 3 点钟，看守民警到看守所提押高财生。我破例跟到看守所进行实地观察。

高财生并不怕审。多次进出公安局，他积累了丰富的抗审经验。他抱定宗旨：只要不开口，神仙难下手。况且他早已与同伙订过攻守同盟，赃物也作了妥当的处理。

他知道警察的办案套路，自从被关进来的第一分钟开始他就做好了抗审的思想准备。然而结果却大出他的意料。

每天他都以为要审讯。每天他的精神都处于高度紧张的临战状态，结果却是一天天的空等。空等的结果使他的精神状态受到很大消耗。这情形正如《左传》记载的曹刿论战一样：齐国和鲁国交战，齐国擂鼓求战，鲁国不应。等到齐国三通鼓罢，鲁国才击鼓交战，结果大败齐国，曹刿对此解释说：“夫战，勇气也。一鼓作气，再而衰，三而竭。彼竭我盈，故克之。”就是在高财生临战精力衰竭之时，猛听到牢门口一声叫唤：“高财生提审。”

高财生下意识地应声而起，伸出双手戴手铐，完全忘记了自

己一直自称王学风。

戴手铐时，他的手哆嗦了一下，随即又问提审人："到什么地方去提审?"看守民警一声怒喝："别啰嗦。"他马上回答"对，对，我不该啰嗦。"

不声不响站在一旁的我把这一切都看在眼里。这些在正规场合下不会暴露的内心痕迹又在我的信息库中增添了新的内容：手哆嗦，说明他怕这副手铐，自知有罪；他的态度又表明他的性格具有欺软怕硬的一面；至于他承认高财生，更是审讯时做文章的好材料。

一路思忖，不觉已经到了审讯室。

助手首先发问："叫什么名字?"

高财生一愣，心想你们刚才不是明明叫过我的名字？这时，我才开口："怎么，还要讲是王学风？还要把假面具戴下去?"

就这么一个简单得无需回答的问题，字字敲在高财生的自信心上，把他打得低下了头。

醉翁之意不在酒，我要借这个小问题把文章做足。

"我弄不懂，明摆着的事实，为什么要冒充王学风?"

高财生嬉皮笑脸："我和王学风关系很好，人家一直说我们是把兄弟，吹个牛有什么要紧?"

我盯着吹牛不放："为什么要吹牛?"

高财生眼珠一转："我高财生在上海滩是有名的人，你们莫名其妙把我铐子一铐，今后出去叫我怎么做人？我有三家公司，关1天，经济损失要10万，关10天就是100万，啥人赔得起?"他的语气越来越硬，开始转守为攻。

审讯就像下棋，关键在气势，气势上占据优势至关重要。高财生抓住机会就反攻，目的就想反客为主。如果审讯者不明就里，跟着他的思路走，哪怕只是对他的胡言乱语进行解释，高财生就能掌握反审讯的主动。

我深谙其理。抓住吹牛作为审讯的第一波进攻点，目的就是要在气势上压倒对手。因此我抓住不放："看来你吹牛已经养成了习惯，而且认为吹牛是无所谓的，也就是说在人际交往和生意场上早已习惯于这一套。"

高财生的脸上掠过一阵惊慌，口气马上软下来："我绝对不是那种人，不信你可以问别人，我这个人讲义气，从来不吹牛。"

我得势不饶人："那你为什么第一次和我交往就要吹牛？"

高财生想不出应答的话。

我继续攻击："你今天吹牛，报假名，连打了指纹很容易拆穿的事都要吹牛，可想而知，凡可以隐瞒的事你更会吹牛。"

面对无法抵赖的事实，高财生只能赌咒发誓，再三表明自己绝不再吹牛。

第一回合的审讯，表面看是在吹牛不吹牛的鸡毛蒜皮上纠缠，实际上这完全是我事先设计的轨道：第一波进攻，打击对方的自信心，在气势上压倒对方。

目的达到，立即转入第二波进攻："今天提审你，反对你吹牛，我也是以真诚态度对待你。为了证明我的真诚，请你看一看这份文件。"说着把一份早已准备好的文件递给高财生。

这是上海市高级人民法院、检察院和上海市公安局、司法局联合发布的《关于在看守所，收审所在押人犯中开展坦白交待，检举揭发活动的通告》。上面明确写着，这项活动的最后时限是12月20日。

"我本可以不睬你这个明目张胆对我吹牛的人，但我却在《通告》活动的最后一天还要找你，这足以证明我的诚意，要在可能的范围和程度上挽救你。尽管你是个犯有多种罪行的重犯，我还是有诚意帮你。"

突然点出"犯有多种罪行的重犯"这个要点；突然提供一个可以从轻处理的机会；但这个机会的时间又紧张到只剩下几个小

时。把这些突然集中在一起抛出，就像集束炸弹，高财生顿时方寸大乱。

关键时刻，我巧妙地甩出自己掌握的惟一一点事实："中国有句俗语，'一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴'，这句话的含意你懂吗?"

一语双关，心中有鬼的高财生被话里含着的"金"字吓得魂不附体，答非所问地喃喃自语："我懂，我懂。"

这时到了审讯的关键时刻。

从高财生的表情看，战机就要来到，火候就要形成。我并不急于直接追问，反倒抓住双关语不放："既然你懂，就把这句话的含意给我讲清楚。"

以虚击实，引而不发，这是今天这场审讯的基本策略。对于今天这个对象，我手中掌握的实情并不多，只知道有人交待高财生托他卖过黄金。如果实打实地追问是否托该人卖过黄金，等于告诉对方，自己只掌握这点情况，让对方探明了虚实，这是审讯的大忌。以虚击实，既不让对方摸到底，又话里有话让对方觉得审讯官掌握了实情，逼迫对方全部交待。

"时间在嘀嘀嗒嗒地走，离开两院《通告》的最后期限已经没有多少时间了。如果按我指给你的方向思考还来得及，否则只怕会误了你自己。"

高财生心乱如麻。他反复告诫自己，在审讯官面前绝对不能松口，否则就会完蛋。但我的话听上去又句句在理，不听只怕真的错过机会。

针对高财生极强的自尊心，我用上激将法："凭你高财生这么有水平的人，这句话的含意会解释不出来？如果你的智商真的这么低，我来替你作解释。"

"那当然懂，这说明时间的珍贵性。"

"古人把时间的珍贵性比作什么?"

"就比作这个东西喽。"

"'这个'又是什么东西?"

"就是你刚才讲的东西。"

一边是步步进逼，一边是屡屡回避，就是不讲这个"金"字。我感到时机已经成熟，猛然站起，大声喝问："你高财生晓得这个字，但你却不敢讲这个字。你怕这个字。为什么怕这个字？因为你知道这个字的分量。俗话说，说话听声，锣鼓听音。我审讯案犯，历来只讲1、2、3、4、5、6、7，不会再讲8、9、10。但你这个人却还要我讲8、9、10，真是愚蠢到了极点。"

一阵猛烈冲击，高财生抵挡不住。他的人已经蔫下来，整个脸失去了神态。脑子里面乱哄哄，只有我的声音在回荡。他的思路已经不由自己做主，只能顺着我的要求说："我怎么不会讲？我敢作敢当。你给我时间考虑一下，我详详细细全部讲，但不是今天讲。"

高财生想找借口得到喘息的机会，如果此时放过高财生，这场审讯就会前功尽弃。

我审讯的诀窍就在制造态势。有些人不太理解，以为审讯就是向对象宣传坦白从宽的政策，却不知道先要营造一个让对象听你讲话的氛围。因此，我审讯总是先攻心，把对象预先设定的抗拒心理思路和层层防线打乱，在其无所措手足，一片茫然的情况下，再引导对象走正途：只有说实话对他最有利。审讯高财生，我精心选择审讯时机，运用双关语，使高财生预先设定的抗拒与防范没有了方向，反而露出了破绽与弱点；如今眼看水到渠成，如果停下不审，放高财生回监房，前面的工作是徒劳。因此，我不但不能放过高财生，反而要抓住机会加大审讯力度。

我恰到好处用上戴手铐时一哆嗦的信息："你要好好面对这副手铐，它是会说话的。它说明你是个犯罪的人，法律会对你进行制裁。但你现在还有从宽的条件，为什么不利用呢？'识时务

者为俊杰'，你是个聪明人，为什么偏偏不识时务？从宽的时效还没有过，你为什么要放弃？"



义正辞严

一连三个为什么，问得高财生"头晕"至极。原来他头脑里考虑好的对付审讯的套路现在已经被打得七零八乱，一时间，脑子里反复回荡的就是这三个字："为什么？"

高财生已经乱了方寸，脑子已经没法正常思考问题。骤然间，我不紧不慢的话语又飘到他耳边："现在已经不是以天计算，也不是以小时计算，而是以分钟计算了。"

神思恍惚中的高财生猛然惊醒，他着急地要求看看现在几点钟。

副手递过手表，时钟已经指向午夜 11 点 10 分。

时钟嘀嗒如催命符，高财生满头冷汗。从宽的诱惑如此强烈，但要是警察没掌握自己的情况，自己坦白不是太蠢了吗？

难下决心。

就在这最紧要的关头，我打出最后一张王牌："你还有 50 分钟。再犹豫不决，就要失去从宽的机会。失去从宽机会对你意味着什么？对你惟一的亲人，你姐姐又意味着什么？对外甥女艳艳的心灵又会造成什么后果？"

用我的话说，这叫点穴道。所有的人都有穴道。哪怕再铁石心肠的人也有穴道。所谓穴道，就是一个人的弱点或是比较容易遭受攻击的地方。我在对高财生进行心理现场勘查的时候就已经发现，这个非常蛮横，甚至可以说心狠手辣的人对自己的姐姐却是感情颇深。这种感情的形成有两方面的原因：一方面，是因为高财生的父母都已经先后去世，姐姐一直对他照顾有加，他有一种感激之情；另一方面，他本人还没有结婚，姐姐也刚离婚，带着女儿过，他觉得自己对这个惟一的亲人有一种相依为命的感觉，更有照顾的责任。因此，我用野火春风斗古城的方法把高财生团团围住，使他陷入四面楚歌，十面埋伏的绝境之后，突然亮出亲情这面大旗进行招降，这对高财生的心灵形成了极大的震撼。

是呵，自己出事也就算了，男子汉大丈夫，拿得起，放得下，赤条条来去无牵挂。可是还有姐姐呀。且不说姐姐要伤心，自己死了，姐姐由谁来照顾？从此她岂不是更加孤苦伶仃？

前有从宽的诱惑，后有亲情的催迫，纵然是铁石心肠也架不住这样的进攻。高财生终于开腔了："事情就是买了些黄金，为了保值。"

一听这个话，我就猜出了他的心思：他还想试探虚实。只要我提出明确的问题，他就能猜出警察到底掌握了什么，就能知道该交待哪些问题。

"到这时还要自欺欺人，你根本没有把我的话听进去。你是在浪费自己的时间。我有的是时间，但你剩下的时间已经不多

了。聪明人只要有1%的希望就会做100%的努力。你还有从宽的可能，但你却不要。”

只指出不老实，却不具体指出不老实在何处，点到为止。这既叫审讯侦查技巧上的“藏而不露”，又给对象争取主动，争取立功开辟空间，更使对象谈出的问题具有客观真实性。这就是审讯侦查的独特之处，我管这一战术叫“以虚击实”。

面对我话中的虚虚实实，高财生弄不清真真假假。只觉得自己像面对一座高山，高得望不见它的顶峰；又像面对一片大海，深得探不到它的底。而在那些看不见的顶峰和底部，就隐藏着自己的生死命运。

人都有求生的本能。当时钟指向11点50分的时候，高财生终于败下阵来。寒冬腊月，他的脸上居然渗出汗珠，一边点头一边说：“我谈，我愿意全部谈。”

第五章　深夜吊赃

高财生的第一次交待只谈到10公斤黄金，是从澳门人那里买来，目的为自己出国筹集资金。这些黄金后来都卖给了居民，还剩下一些，藏在家里的一只拷克箱里。他强调，姐姐并不知道黄金的事。

高财生使用的策略还是试探。明摆着他的问题绝不会只有10公斤黄金。只要一开口追问或驳斥，他就能够探到底细。于是就可以按照尺寸，有选择地进行交待，把更重要的问题隐瞒起来。

他在等待我追问。

我的做法出乎意料。我交给高财生一支笔，一叠纸：

“欢迎你主动交待问题，请你定定心把全过程详细写出来。”

高财生又一次傻了眼。

俗话说：“老练的人不落笔”。因为落笔就会留下把柄。白纸黑字写下来，若撒谎，这是罪上加罪的证据。全部坦白，又心有不甘。

全部交待还是有所保留？

高财生左右为难。

每次耍花招，每次都碰壁。高财生此时才真正领教了审讯侦查强大的攻击力与威慑力。

就在高财生对着白纸发呆之际，我带着一批人，驱车直扑高财生家。

进行吊赃工作。

作为审讯专家，我要获取对象的口供，但我从来不轻信口

供。口供具有可变性。一张嘴巴两层皮，翻来覆去都有理。犯罪嫌疑人翻供是常有的事。要把口供钉死，关键就在于取到相应的物证和书证。只要从高财生家里拿到他所交待的黄金，他的罪行就无法抵赖，黄金案子就能成立。

能否吊到黄金是案子成败的关键。

此时是 21 日凌晨，天很冷。面包车上的战友们根本感觉不到。每个人的心中只考虑一个问题：10 公斤黄金，到底有，还是没有？

车到市中心×××弄停下。沿着曲里拐弯的弄堂向里走，越走心里越疑惑。这像是一个百万富翁的家吗？本地人的平房，门口放着鸡棚、煤球炉子，地板修修补补，高低不平，踩上去会嘎支作响。大多数人的心里凉了半截。

家里只有两个女人：高财生的姐姐和她的女儿。

高财生的姐姐叫高玲娣，上海××厂的工人。

半夜三更，一帮警察拿着搜查证闯进家门，按理应该惊慌，女人尤其如此。但高玲娣丝毫没有表现出惊慌，反而面带笑容，非常配合。

很快就在大橱里搜出一只拷克箱。经验丰富的老陈用手一提，眉头一皱，再用力一摇，没声音。大伙的心全凉了。没戏。

我的心也凉了半截，但我没有泄气。

来之前我就作了两手准备。高玲娣的反常表现早已引起我的警觉。我知道，此次吊赃能否成功又得靠审讯侦查。

此时，有人提出要不要撬地板。我注意高玲娣的神色；没有发现任何惊慌的反应。我摇了摇头，让大家都撤出去，房间里只留下我和老陈。

仍然采用谈家常的方式："为什么我们晚上来，而且直接来，不通过你的单位，这个你考虑过吗？"

"你们是考虑影响。"

“高财生出事，家里已经很不幸，我们考虑不要再给你单位带来不好影响，不要给小孩心灵带来不良影响，所以我们作了这样的选择。”

“我叫所有人撤退，不撬地板，不再搜，这样的意思你懂吗?”

高玲娣没有响，但从她的神色上看出她已经很明白。气氛已经比较融洽。

“你墙上挂着父母的遗像。这世界上只有你和弟弟相依为命，对你这个惟一的亲弟弟，你总希望他好，而不是坏。”

高玲娣点了点头，又叹了口气。这说明她和弟弟的感情确实很深，但似乎又有难言之隐。我认为在这种感情上要做足文章。

“姐弟感情好，应该怎样好? 拉他一把好，还是不管他，任他跌下去?”

“我们在你兄弟抓进去后再来，他的态度你应该很清楚。我们到这里来的目的你也应该很清楚。”

高玲娣点了点头。

“面对墙上的父母遗像，怎样对待亲兄弟? 做人不能有黑良心，不义之财不能要。应该减轻弟弟的后果和损失。”

听到这话，高玲娣的脸色立刻变得难看。

问以上的话，我的目的在试探。她的神态可以初步排除侵吞弟弟黄金的可能。

如果这一点得到排除，惟一的可能是她为弟弟藏起了黄金。

为弟弟藏黄金，表明她有很深的姐弟之情。要打开这把锁，也同样必须使用姐弟之情。

“高财生一直谈到和姐姐感情深。你对兄弟确实起到了父母的作用。你为他担心，为他费神，这些我们都很理解。”

高玲娣脱口而出：“他就是不肯听我的话。”

“现在时间还来得及。现在问题不是他肯不肯听，而是你的

问题。高财生已经进去了，如果你也卷进去，以后谁给高财生送接济的东西?”

高玲娣头一摇：“我不搭界的。”

“搭界不搭界，看你怎样理解。今天我们来的意图你很明白，就看你怎样做。若要人不知，除非己莫为。不久前，你还为弟弟做的事担惊受怕，要是你再卷进去，女儿怎么办?”

听到弟弟，提到女儿，高玲娣触动心境，大叹了一口气。

“自从盘古开天地到如今，黄金没人可以吞下去。你兄弟做黄金生意，传来传去还是这批黄金，传到谁手里就害了谁，我们不希望你也卷进去。因为你的孩子需要你，你的弟弟需要你。”

高玲娣的头低下来，看得出她的思想在激烈斗争。我决定从虚的进攻转向实的试探：“今天已经很晚了，这样对孩子有影响，我们赶快刹车。你看是明天到我单位来跑一趟，还是我到外面的车子上等你，让你考虑一下，或是车子连夜陪你跑一跑?”

三个选择，其实是我放出的三个气球，各蕴藏一个可能。如果高玲娣打算明天来公安局，说明东西不在家里；如果选择考虑一下，东西肯定在家里；如果要让车子跑一跑，东西肯定不在家，而那个地方深夜还可以跑过去，多半是单位。

高玲娣马上接口，我明天到你单位上跑一趟。

这一接口，我明白东西已经被她转移。要是转移，一般只有两个可能：一是转移到单位；一是转移到亲戚朋友家。高玲娣在上海没有其他亲人，黄金这样贵重的东西，她能放心转移到泛泛而交的人手中？更何况这东西涉及亲弟弟的性命。女人做事一般比较小心，高玲娣又不是很海派的人。据此判断，黄金多半转移到了单位。

第一次试探，范围从三个缩小到一个，但这个猜测仍然需要证实。

我继续试探：“今天交和明天交，对于东西都是一样要交，

但对于人就不一样。早交了，你就早点得到解脱，你弟弟的罪行也可以早点弄清，有利于他争取从宽的条件。你应该争取今天就把问题解决掉。你看是不是今天就跟我的车子跑一趟?”

高玲娣觉得我的话句句在理，很自然地接口：“好吧，我就跟你跑一趟。”

我立刻站起身说：“那好，我就跟你到单位跑一趟。”

高玲娣跳起来惊讶地说：“啊，你怎么已经知道了？为啥不早点说出来?”

我郑重地说：“这可不是我说的，是你说出来的，要记在你的功劳本上。你一定要记住这一点。”

高玲娣不明白这警察怎么突然这样严肃，她点了点头，但根本没理解这话里的含意。她根本想不到，后来，正是根据这个情节，才能为她据理力争，解脱了她窝藏赃物转移赃物的罪名，免于任何刑事处分。此是后话，这里表过暂且不题。

面包车直去上海××厂。我又面临一个难题：到底让高玲娣一个人进去拿东西，还是由我们带着去取东西?

如果由我们带着高玲娣进去搜东西，从东西角度看，肯定更保险。但那样一来，原先保护高玲娣的允诺就要落空。

让高玲娣一个人进去拿东西，万一她再次转移怎么办?

一边是人，另一边是东西。保护了人，意味着一个家庭的完整，两代人的前途。但东西却涉及到案子能否成功、意味着法律的尊严能否得到维护。法与情的矛盾摆在我的面前，必须做出慎重而又合理的抉择。

从内心讲，我很自然地倾向于保护人。当警察，搞破案，表面看是整人，实际上却是救人：对于受害者，警察的破案起着保护作用；对于罪犯，警察的惩治同样是为着拯救人。因此，与人为善同样应该成为警察在破案时遵守的宗旨。

然而，这毕竟关系到一个大案。从这个角度看，破案就是一

切。因此，警察在这时的工作宗旨又成为一切服从破案。如果为了照顾高玲娣的利益而影响了破案，甚至使破案受到阻碍，这个责任谁承担得起？

我最终决定让高玲娣一个人进去拿东西。与此同时，我也把责任的重担压在了自己身上。

这几乎像一场赌博。

同行的预审科其他同志不赞同我的做法，感到这样做太冒险，觉得我心太软。

我又何尝不知道这样做的风险，何尝不知道由警察押着高玲娣进去搜东西要简单容易得多。我之所以让高玲娣一个人进去拿东西，除了要尽可能地保护高玲娣、拯救高玲娣，同时也因为我具有自信。

我和高玲娣已经有过两次接触：第一次是家访；第二次是刚才的夜访。两次接触我都和高玲娣进行过长时间的交谈。根据我的经验，两次交谈足以让我摸清对方的特性。

高玲娣是一个没什么文化，因而也没什么心机的女人。父母双亡，使她对弟弟的感情在姐姐的关心之外又增加了母爱的成分。同时，作为一个没有什么金钱、地位的普通女人，对于这个突然暴发，变得财大气粗的弟弟，她又崇拜得五体投地，对弟弟言听计从。因此，感情加崇拜，是她为弟弟藏匿、转移赃物的思想基础，也正因为如此，我从这种感情角度做文章，告诉她，只有交出赃物才是真正为弟弟好、为自己好，这样的教育应该能够唤起高玲娣的良知。

所有的宝都押在高玲娣的良知上。

良知和金钱孰轻孰重？

我的苦口婆心足以唤起她的良知吗？

半小时后，高玲娣的身影出现了。

她俯身在和门卫说着什么。她的右手被身体挡着，能被看到

的左手却是空的。

人们的心往下一沉。

最后的希望都寄托在被身体挡着的右手上。

两分钟后，高玲娣终于转过了身。眼尖的人一眼看到她的手中提着一只包。车里一阵振奋，我长松一口气。

匆匆穿过马路，高玲娣上车把包交给我："东西都在这里了。"

这句话却当即在我心里引出一个问号。"都在这里"，这不是有点此地无银三百两的味道？

车子先开回高玲娣的家进行清点。

打开包往桌上一倒，哗啦啦，一堆金光闪闪的黄金首饰出现在大家眼前，分量足有 5 公斤，价值 13 万元。

原来判断的黄金大案终于展现在大家面前。此时，我的徒弟控制不住兴奋情绪，情不自禁对高玲娣的女儿说："看看，你舅



吊获的部分赃款

舅利害不利害？”

听到这话，高玲娣的脸色立刻变白。她一把抓住我的手：“季科长，这样会害我弟弟吗？”

本来我打算再进行试探，看看“都在这里”是真是假。如今却不得不对她进行解释，帮她消除思想顾虑。

高玲娣的情绪非常低落。大家只能带着5公斤黄金撤退。

第二天，我把高玲娣叫到分局。

这一次，我直截了当告诉高玲娣，还有黄金！

“昨天你主动到厂里取出黄金，这是你立功的表现。但如果你还有东西藏着不交，那么不但昨天的立功要作废，而且你还要犯窝藏、转移赃物罪。”

如此直截了当地晓以利害，因为我胸有成竹。高玲娣昨天的言行和前后情绪强烈的反差明确地提示她还有隐情，回分局拿到高财生的口供又证实数字不对。我把高玲娣叫到分局就是要给她一点压力，明确的利害关系更是明明白白地告诉她：只有把东西全部交出来才对自己和弟弟有利。

高玲娣不懂大道理，却十分能够接受这种明白简单的教育方式。她说，家里确实还藏着一些东西。

再次来到高玲娣家，从谁都想不到的地方取出共计价值30多万元的东西：煤饼下藏了两小包黄金，鸡棚里藏着金项链，绒线团里挖出10多只金戒指，花生米里藏港币，葡萄糖罐头、门夹缝、洗衣机管子里取出美金、人民币和存折。

亮闪闪的金首饰哗啦啦倒在闸北分局会议室的桌子上。黄金大案定型。

分局党委决定，立即成立黄金大案专案组，由我任组长。

第六章 “东北虎”自述

黄金大案的雏形是三个一：

一个到案的犯罪嫌疑人高财生；

一批在高家搜到的黄金首饰；

一份高财生的亲笔供词。

在供词中，高财生信誓旦旦，不仅要坦白，而且要立功。他交待自己的黄金是从澳门走私进来，上家是澳门人。还说自己有大笔黄金入股在珠海，自己的钱都在那儿，大量东西都没分。他表示愿意带路去珠海取藏在那里的黄金。为了表明自己供词的真实性，他提供了证据：一是澳门人洪承祖的护照，作为高财生取黄金的凭证，另外还有付钱收条，数额100万元；二是现场图，表明了取黄金的位置。

高财生说，你们带我去珠海，我保证取回黄金，一炮打响上海滩。

大案突破就在眼前，专案组人人振奋。

我同样兴奋，不过我觉得带着个犯罪嫌疑人去珠海取东西，人生地不熟，应该把准备工作做得更充分些。于是，向分局党委作了汇报，在1990年的2月3日先去珠海查看现场。

不看则已，一看珠海现场就产生一种不好的感觉。

那是一个码头仓库，地形十分复杂，现场东西杂乱，活生生是犯罪嫌疑人脱逃的理想场所。

像一盆冷水兜头泼下，我的头脑顿时清醒。回过头来看供词，立刻看出四个疑点：

他把200公斤黄金的现场讲得如此清楚，但上海10公斤黄

金却讲不清楚，这不合情理；

做黄金生意肯定有同伙人，但他避开上海的同伙人不谈，却把逃跑在澳门的同伙人却讲得很清楚，这是第二个不合情理；

1989年底珠海已经开始打击走私，他居然不把黄金转移到澳门，这又是一个反常；

他本人带到上海的10公斤黄金还没有销掉，怎么可能又投资100万买卖黄金？而且200公斤的销路也讲不清楚，这绝对不符合生意经。

疑点里面就藏着案子。

如果说刑警破案在“踪”字上做文章，通过循踪觅迹，析踪辨迹，跟踪追击来破案，那么，以审讯侦查为主要手段，从人到案的破案路线则要在“疑”字上做文章，通过寻疑、析疑、查疑、审疑来扩大案子。

高财生供词的四大疑点意味着什么？

珠海回来，我又对高财生展开第二轮审讯攻势。

这一次，我改变了审讯策略，不再在虚的问题上多兜圈子，一上来就直奔主题，点穿他的供词有矛盾。

10公斤黄金都在托人卖，怎么可能再去买卖大批黄金？

所谓的护照只不过是临时护照。既然抵押，为何不用长期护照？

一处处漏洞，一个个破绽，兜头兜脑扔下来，高财生立刻神色大变，感到坏事了。

趁他心情坏透之际，我再在他伤口上撒把盐：

“你挤进《通告》的最后一刻谈问题，应该具有从宽的条件。但要是问题不彻底谈，那就不能算主动交待，等于没挤上末班车。”

“你是重病人，本来有信心治好你。如果你不配合，就没戏唱。”

挤进《通告》最后一刻是高财生全部希望所在。眼看这惟一的救命稻草要被我抽掉，高财生怎能不着急？他急忙解释："这些人做黄金肯定是事实，但数字也许不是我揭发的。我虚构了100万元的事实。"

为什么要虚构100万元？我的脑子里又装进新的问号。

夜深了。我还在苦苦思索100万元的疑问。

和高财生的较量已经进入真刀真枪的白刃战。势不能松，问题更要点得准。

我觉得，100万元不会是空穴来风。

根据心理学的理论，人的思维受到两个不同层次意识的控制：一是有意识；一是无意识。人的笔误和口误等就是无意识活动的结果，但它们同样会反映人的真实意图，只不过这种反映用了一种歪曲的形式而已。高财生虚构100万元，从表面上看是为了迎合办案人员的心理，把案子弄大。但他不多不少的100万元却很可能是某种隐藏意识的反映，很可能是以一种歪曲的形式反映着某一个事实。

究竟是什么事实？

我一遍又一遍地检查高财生的供词，特别注意和钱有关的信息。我甚至专门请教了银行工作的专家，终于在高财生交待的黄金生意资金来往线路图中发现了一个可疑点：有一笔135万元的资金来路不明。

高财生再一次被带到审讯室。

这一次，我就让高财生谈，要他交待买卖黄金资金的来源。

为了圆自己的谎，高财生开始编故事。

我不动声色，任他编。每当他讲完一遍后，指出故事中的矛盾处。于是，高财生只能再竭力弥补故事里的矛盾，但每一次的弥补总是露出更多的矛盾。我就这样稳坐钓鱼台，用心捕捉高财生故事里的矛盾，然后使100万元的信息渐渐显露。



法威如山

高财生已经完全陷入了一个由他设置的怪圈。

为弥补矛盾，为了证明自己不撒谎，他不得不抛出一些他认为不太重要的事实。但每抛出新的事实，就又会和原先故事里其

他地方形成新的矛盾。于是，终点又回到起点，他不得不开始新一轮的循环。

审讯是意志的搏杀，是智慧的较量，也是人格与人格的碰撞。

高财生在进来时骄横不可一世，自称身上流着东北人的血，站着 1.8 米，躺下还是 1.8 米，休想从他嘴里挖出任何东西。但在和我的较量中，他输了。从他事后写的万言书中摘抄出的段落，可以看出他输得口服心服：

"狂妄而难以转变的我，在季强大而智慧的面前彻底输掉了，我匍匐于地，我心甘情愿地交出自己心灵中的犹大。

总以为自己通今博古，钻研过历史人物的成败得失，尤其学过孙子兵法，通读过中外名著并吸取过智慧和养料，并把其中精华融化到自己的诈骗之中。包括姐姐在内，世上没有人真正了解我。我能用超然的大智大愚，让所有的人不自觉地服务于我。

与季一交锋，我就输了第一回合。但我是个很自信的人，绝不会承认自己从此一败到底。10 天后季再次提审时，我认为季不一定精通经济犯罪的问题。我今天一定要把季急于突破黄金案的想法，使其思路走向歧途。我假交待珠海还有 200 公斤黄金，并以珠海某人出国签证在我处作押为凭（这份真的签证已被季抄去），诱惑季上当，我想季已在我姐姐处抄得 9 公斤黄金，尝到甜头了。想季一定有兴趣，一定会叫我一起下珠海，这样我就可有希望在途中与季拉上关系，用金钱击倒他（可能也想逃吧?），但我又失败了。我清醒地认识到，南下北上在金钱的狂潮里玩命的我，一直害怕碰到的对手，今天终于来了，我开始失去信心，但我过惯了纸醉金迷的生活，不愿承认自己的末路，于是就装憨，记不清以及瞎编瞎造故事，以此来诱惑季，让他在我言语的迷魂圈里去打转，待季在乱圈圈里奔波得头昏脑花之后，就不愿意在我诈骗得大大小小、上上下下、里里外外（金额高达 135 万

元，用来做走私黄金生意）的层面上，继续侦破我所有的犯罪事实了。这一切我可谓用尽了心机，但最后反而误了自己。我当时真不理解，在现在社会上，怎么还会有季这样的人物，没日没夜提审我，而且，只吃点面包喝点白开水，真是不可理喻，不可攻破！

季对犯罪心理的精通，每句在不同场合的话，都能深深震动我的灵魂，季在最关键的时刻，用我对家人的感情来击退我，使我没有别路可走。里面人都说，在季面前，只要你一开口，就会情不自禁地收不住口，而跟着他的思路走。众口一词，这个人太厉害，是个超级杀手。我以前不信，现在算是到了‘黄河’。

为什么季总是充满活力，不知疲倦又如此不可战胜？平易近人，犹如可敬的导师，威严时令人双腿发抖，通夜给我讲人生的道理，做人的道德。

1991 年 7 月 25 日下午 3 点以后，这是我活了 37 年里最刻骨铭心的日子，那一天，骤然黑下来的天空，下起了一场特大的暴雨。雷鸣电闪，惨白剧烈的阴凄凄的电光打进窗来，这一切加上季科长话的强大攻势，我最后的防线全部崩溃。季自己啃着干枯的面包，却让人给我端来热乎乎的肉丝面。

回想那些日子里，我犯罪走私诈骗，变成了形影孤单的变态畸形人，在犯罪的列车上只知朝前开，不停狂驰、不停飞奔。但今天在闸北分局预审科里，我败得服帖。”

第七章　100万元的来历

高财生当初冒充的王学风，其实是他做黄金生意的同伙，更严格地说，是他的伙计。

经过布控，在某某电影院对面的桌球房里抓到了王学风。王学风交待，他从1988年下半年起，先后4次跟随高财生去珠海，从澳门人许化文处购买黄金首饰，每次数额在1000多克，4次共计约5公斤。所有的黄金首饰都携带回上海，加价贩卖给一个叫庞昌明的人。这4次生意，大约赚了2.5万元。

提起高财生，王学风的气就不打一处来。帮他赚了2万多元钱，他只分给多少？就像打发一个“要饭的”。后来生意做大了，干脆把他甩了。这种人太不上路。

“高财生算什么东西？”王学风气愤地说：“本来他不就是一个踏踏黄鱼车的瘪三？当初还是我带他出道的呢。问问他做黄金生意的本钱哪来的？”

这正是我最感兴趣的问题。

王学风的叙述揭示了高财生的发家之路：

高财生因诈骗判刑后被工厂除名。为谋生，花300元买一辆黄鱼车，专门给人送货，一车3元钱。

送货，经常接触到老板。见别人西装革履，轻松赚大钱，看自己汗流浃背，艰难度时日，高财生心理不平衡。他也要做老板。

经过周密计划，高财生跨出了第一步。

他花16元，到曲阜路的地摊上刻了一只“上海宏声纸品加工厂”的公章。

携带这枚公章，穿一套西装，租一辆在当时算得上豪华的雪铁龙轿车，高财生来到南汇县某某村，找到村办厂的厂长。

上海来的大老板要和乡镇企业搞联合，携手进行发展，乐坏了纯朴的乡下农民。

10万元轻易到手。

虽说是诈骗，但高财生确实是用这笔资金办企业。他开了一家“上海宏秀包装材料厂”。只不过办企业需要真才实学，高财生却全不在行。几经折腾，10万元打了水漂，仓库里只剩下一些卖不出的纸张。

某某村的钱是农民集资筹集的。眼看乡亲们的辛苦钱化作泡影，厂长急得要和高财生拼命。

高财生说，拼命你也拿不到钱。东西都在这里，你都看到了。要么你把这些纸搬回去。如果你真要钱，我可以给你指一条路。

这条路就是协助他进行诈骗。

走投无路的村长只能乖乖跟他走，配合他演戏。

有一家正儿八经的工厂做道具，某某光学镜头厂及其下属的三产公司轻易上钩，高财生又在新闸路上开了一家“宏声纸品经营部”。

这些就是高财生被抓时拍着胸脯说的“我有三家公司，停一天损失10万元”中的两家公司。

钱如此容易到手，又何必吃辛吃苦做生意?

干脆省略掉生意，只剩下两个字：诈骗。

他以代购三夹板为名骗得5万元；

购凤凰自行车，到手6.5万元；

代销黑龙江某县造纸厂的纸品，到手8万元；

伪造担保书，骗得银行贷款10万元；

还是联营，骗到上海某大公司20万元。

这是高财生向犯罪道路迈的第二步。

诈骗毕竟不是长久之计。何况他诈骗活动的很大一部分是拆东墙补西墙，用来补漏洞的。

他要找一个牢靠的谋生之道。

综合自己的经历，这个谋生之道要满足三个条件：

第一，不能像踏黄鱼车送货那样辛苦挣小钱；

第二，不能像诈骗那样不牢靠；

第三，也是他的最终结论：做一门轻松赚大钱的生意。

当他结识了澳门走私商人许化文和洪承祖之后，当他探明了黄金生意可以轻松赚大钱之后，高财生义无返顾地踏上了一条不归路：做黄金生意。

做黄金生意需要本钱。本钱越大，越容易赚钱。

什么地方有大笔资金？

四处钻营，高财生找到中国人民建设银行上海分行的信贷员李某。

李某帮他找到上海市某某区住宅建设办公室的财务科长喜国有。

1988年11月，喜国有以"建房款"的名义将本单位资金20万元借给高财生。20万元使高财生有了做黄金生意的起步资金，赚到了最初的2万多元。

尝到甜头后的高财生再次向喜国有开口，要求借贷更多的资金。

喜国有的单位没有更多的流动资金，于是他找到业务联系单位，建设银行某某支行的业务科副科长龚德生。

当时银行急需扩大业务。喜国有许诺自己单位将某某支行作为惟一存款单位，许诺将存入巨额款项，然后要求龚德生为高财生解决贷款问题。龚德生采用偷天瞒海术，将高财生的"宏声纸品经营部"装扮成国营单位，又瞒上欺下，对主管行长说，下面

的信贷员已经完成了对对方资质审核的一切手续；对信贷员则称行长已经同意对方的贷款。结果，建设银行的165万元资金流入高财生的账号，成为他走私黄金的本钱。

每个人都得到了好处：

急于出国的李某得到高财生的资助，顺利办妥赴澳大利亚的护照；

喜国有和龚德生都得到了高财生“赠送”的好处，其中喜国有先后3次得到高财生给予的现金4000元和价值人民币4495元的金项链一根、金手链两根、金戒指两枚和金挂件一枚。

这些礼物都来源于高财生做黄金生意赚到的钱。而黄金生意的本钱正是来源于这些人提供的钱。

只不过这些钱并不来自于他们自己的口袋，而是来自于他们掌管的国家的钱、来自于他们手中的权力。

高财生用国家的钱作本钱，将赚到钱中的零头作为贿赂，其余的都落进了他的腰包。

空麻袋背米，他获得的好处最多。

钱权交易，个人得好处，国家受损失。

骗钱搞企业——单纯搞诈骗——行贿搞走私。高财生在4年时间里完成了三级跳，在犯罪的道路上越走越远。

他在供词中虚构100万元的故事，竭力想掩盖的正是这行贿搞来的100多万元资金。

他知道，数罪并罚，难逃法网。

第八章　冰山刚露头

从高财生贩卖黄金的资金来源中查出了一批受贿的干部。在他黄金的去路中又隐藏着怎样的秘密？

王学风只是高财生的一个跟班随从，而且只参与了他的早期活动。协助破了案就使他争取到取保候审的处理，让他戴罪立功，帮助捕捉高财生的下家庞昌明。

1990 年 2 月，王学风以卖外币的名义约见庞昌明。如约而至的庞昌明在某某宾馆落网。

明确了自己的罪名后，庞昌明大呼冤枉。他说自己贩卖的黄金一共只有 2200 克，赚了 3600 元，怎么可能是高财生全部黄金的下家？

谁是隐藏在后面的真正下家？

一个让我迷惑很久的人进入视线：张儒能。

高财生的交待里提到过张儒能。他贩卖黄金的上家澳门人许化文就是张儒能介绍的。

但我起先不相信。

张儒能是高财生女朋友的父亲。从这层关系看，他参与贩卖黄金比较可信。一查材料顿使我撤销了怀疑。

张儒能，男，1934 年 11 月 4 日生，汉族，浙江宁波人，上海某某棉纺织厂退休工人。

然而，更重要的是，他 1949 年参军，参加过抗美援朝。虽说他只有初中文化程度，但却是某某作家协会会员，而且参加过《英雄儿女》剧本的编写工作。他的妻子施贞是一个具有 30 年教龄的中学教师。算起来，这是一对知识分子，知书达理的人，怎

么可能参与贩卖黄金?

我曾经上门家访过，隐隐约约提起这样的问题，遭到张儒能夫妇断然否认。夫妻俩破口大骂高财生，说是女儿交友不慎，让高财生这样的流氓玷污了家门。

在高财生和张儒能之间，我理所当然地相信张儒能。作为一个知识分子出身的警察，我的内心情感总是不自觉地维护知识分子。面对矛盾，我认为，张儒能是坏在一对儿女身上，即使有点事，也是好人犯错误。于是我客客气气地要张儒能协助公安局，把澳门走私犯许化文和洪承祖的情况以及自己的情况作个说明。如果可能的话，能否利用他们的社会关系，协助公安局诱捕许化文和洪承祖。

几天后，施贞送来张儒能写的一封信，信中大意有三点：

1. 自己根据某某作家协会的计划去北方写作，不能来公安局反映情况；

2. 自己对于走私黄金一无所知，只是帮忙介绍过几个熟人；

3. 贩卖黄金的事都是儿子张也干的。

出自作家之笔的信确实不同一般，条理清楚，说服力强。但我却看出一丝反常。

施贞说儿子学坏样，张儒能更是明说儿子贩卖黄金，夫妻俩坚决一致地出卖儿子，这正常吗?

常言道：“虎毒不食子。”以张儒能的一贯做法，更应该想方设法袒护儿子，为什么会反其道而行之?

疑窦一起，蛛丝马迹就更多了：明明说张儒能在北方写作，怎么刚去家访，他就马上写来信，难道他没有离开上海?

到作家协会一调查，根本没有到北方写作这一说。

为什么要谎称张儒能不在上海?

为什么张儒能避而不见?

为什么要把事情的责任都推在儿子身上?

问号一聚拢，促使我记起张也说过一句话："我这么小的人能担得起这么大的事情吗？"又想起高财生的姐姐曾反映，弟弟被抓之前一星期，曾经和张儒能一起拎着黄金到别人家里共商对策。为何施贞不说这件事，张儒能的信里也不谈此事？

张儒能的疑点越来越集中。我向分局党委汇报申请动用侦查手段。

侦查获悉，张儒能和澳门联系不断：他告诉许化文，最近不要来大陆，警方已经在注意他们了。

终于露出了狐狸尾巴。

专案组向领导汇报后决定立即捉拿张儒能。

为确保捕捉成功，专案组作了精心准备。

先布置秘密力量，摸清张儒能在家的时间，然后由公安学校一位老师以访友的名义进入，探明张儒能真在家后，再由我上前敲门。

开门的是施贞，很紧张地连声追问："干什么？"两手紧紧抓着门。我只见屋里坐的公安学校老师用嘴向边上一间房间一撇，所有人立刻奔向左边房间。推开门一看却空无一人。再奔向右边房间，仍然不见张儒能。总共3间房，连厨房、卫生间都搜遍，就是不见张儒能。

我傻了眼。

公安学校的老师傻了眼。

只有施贞语气转硬，连声追问，你们到底要干什么？

事后知道，敲门那阵子，张儒能真的就在房间里。施贞起身去开门，张儒能也跟过去。老师以为他进了左边房间，其实他是躲在门背后。他的个子小，施贞的个子大，更兼她双手抓门，把张儒能挡得严严实实。待专案组齐刷刷冲向左边房间，张儒能就溜出门逃之夭夭，连夜坐船去了宁波。

竟然连躲在门背后的人都看不见，竟然让对象从眼皮底下逃

脱。消息传开，不少人捧着肚子笑弯了腰：预审科还能抓人？一边歇着吧！

算上第一次家访受骗，我已经两次栽在张儒能手里。第一次是因为轻信；第二次是因为大意。专案组同仇敌忾，大家表示无论如何也要抓住张儒能。

很快截获了重要信息。潜藏在宁波的张儒能发财之心不死，筹划去海南开公司。夫妻两人商量好，到上海虹桥机场碰头一同去海南。

5月8日傍晚，专案组在机场布下天罗地网。

候机厅没有张儒能的身影。

乘客登记本上也没有张儒能的姓名。

我心里有底，关照战友们注意施贞的踪迹。

晚上8时许，嗑着瓜子的施贞出现在候机大厅。她绕着大厅兜了一圈，确信没有可疑的迹象，然后快步走向一个角落，拉起一个小老头，迅速向登记处走去。打算补票上飞机。

大家迅速行动，张儒能束手就擒。

虽说在小小的房间让张儒能从眼皮下逃脱，但虹桥机场这么大的地方却是手到擒来。专案组打了翻身仗。不少同事翘起大拇指：士别三日，刮目相看。

张儒能到案了。但他真的就是躲在后面的大老虎吗？

真正的较量还在三尺审讯台。

警车直驶闸北分局。我要在第一时间突审张儒能。

张儒能被带上二楼，沿着长长的走廊，进入顶端朝北的一间房间。

这是很普通的一间办公室。里面有四张办公桌，两两相对，分列东西。墙角立几只文件柜。

曾经写过反映战争年代作品的张儒能根本没有想到这里就是令多少罪犯认罪服法的闸北分局预审科，更想不到眼前这位个子

不高、白面书生模样的中年人会和他过招。

他可能还在猜想公安机关的审讯室会是个什么模样，我已经开了口。

“张儒能，我们请了你好几次。本来只想请你来说明情况，并没有逮捕你的意思。可你偏偏要逃，先是逃到宁波，今天又想逃到海南，所以只好用这样的办法把你请到这里来，在你这双作家的手上拷上手铐。”

“手铐”两字触动了张儒能的心，也使他明白这里就是审讯室，自己则是阶下囚。听到讲本来不想捉他，更使他心中生出一丝悔意，眼睛不由怔怔地盯住手上的手铐。

这一细小的动作立即被我捕捉住。



审讯张儒能

突击审讯是遭遇战，灵敏的反应是成功的关键。看到这个动作，我的脑子立即浮现张儒能的所有材料，初步得出一个印象：

这是一个极爱面子、非常看重名利的人。这样的人惟一顾忌就是面子，如果要危及面子，则往往会望而却步。

据此，我制定了“悔、逼、利”的审讯谋略。

所谓“悔”，就是调动一切情感因素，运用横向对比、纵向比较，使对象对自己所做的事产生后悔情绪。

后悔情绪一旦产生，就要杜绝对象的一切退路，逼着他从这条思路进行反省，加重悔不当初的想法。

“逼”的后果，要造成对方感到走投无路。这时再指出对他惟一有“利”的出路，对象就有一种抓住救命稻草的感觉，为坦白交待打好基础。

“悔、逼、利”的策略，关键在于悔，能否使对方产生后悔的情绪是要点。

我决意在“悔”字上做文章。

“你是个作家，应该用你的笔写出激励人们向上的作品，不应该在牢房里度过你的余生。”

张儒能的头低了下去。作家和囚犯的对比触到了他的痛处。

“你走了两步错棋：第一步，你不应该贪图钱财，参与黄金生意。否则，你就不会得一时之痛快，却要过一世提心吊胆的生活。”

说到这里，我有意停住话头，看张儒能的反应。果然他立刻抬起了头，眼睛直盯着我，这表明话说到他的心里，他希望听到第二步。

“第二步，你不该选择逃跑。选择逃跑这步棋，结果是两个相反的一出一进。如果当时你进来把事情说清楚，结果就会让你走出去。但你偏偏要逃出去，结果现在就被抓了进来。这一进一出，相差太大了！”

话音刚落，张儒能的头又低了下去，并且重重地叹了口气。

低头、抬头、再低头，这三个动作清楚表明张儒能已经把刚

才的话全部听进，触到了他的心境。“悔”字上做文章获得了成功。审讯立刻转向下一步。

“你不用太后悔。现在我们只是对你拘留审查，如果你能在办理法律手续之前谈清问题，我们可以比照投案自首对你处理。你不要错过时机，误了自己的前途。”

一番话，把深深沉浸在后悔情绪中的张儒能拉回到现实世界。

我叫他不要后悔，他听到了。

我告诉他不后悔的道路是谈清问题，他听清了。

他当然愿意抓住这个机会。

只是，谈什么呢？

天下没有一个罪犯愿意自觉交待自己的罪行。人天生具有自我保护的本能使每一个罪犯天然地具有抗审的心理。可以说，罪犯的任何交待都是被迫的，都是出于更有利地保护自己的本能。有的人和盘托出自己的罪行是为了换取宽大的处理；有的人只抛出被公安人员掌握的罪行却隐瞒更重的罪行，同样企望得到较轻的处理，甚至希望蒙混过关。

张儒能是个文人，文人会动脑筋，善于分析。潜逃宁波期间他就做了最坏的准备。反复思考，他制定了一套应付最坏情况的策略。

首先，他和同伙订立了攻守同盟。万一公安机关找上门，大家统一口径。

其次，他为自己设立了三道防线：

第一道防线，把事情推在儿子身上，自己的责任只是“帮助联系过几个熟人”。没有拿过任何好处。

第二道防线，承认知道做的是黄金生意，也帮忙介绍了几笔生意，但自己并不知道是走私黄金。只是中介人。

第三道防线，知道是走私黄金，但自己只是帮忙，做中介人

而已。

三道防线有一个要害：只是中介人。

张儒能要隐瞒自己罪行的核心和要害，只抛出一些枝节性的问题。这些枝节性的问题都可以和核心要害问题断开，同时又能造成坦白交待的假象。

张儒能动起了脑筋。

最理想的做法当然是只交待到第一道防线，但这样过得了关吗？

他要揣摩我手里究竟掌握多少牌。

他清楚地记得我的话："第一步，你不应该贪图钱财，参与黄金生意。"从这句话分析，自己参与黄金生意已经被公安局掌握。于是，张儒能决定退守第二道防线，承认自己确实参与了黄金生意，但并不知道是走私黄金，而且自己只是做中介人，帮忙介绍生意。

张儒能开口交待，悔、逼、利的策略初步取得了成功，但他的交待明显避重就轻，又说明这次审讯并没有达到这套策略应该取得的成功。我明白，自己在审讯过程中有一次三级跳。当时由于悔的策略取得成功，有点急于求成，立即转到利，跳过了逼的一步。少了这一步，后路没堵死，张儒能的侥幸心理就起了主导作用。

按照审讯侦查的理论，张儒能的心理是一种典型的分析性侥幸心理。这种心理的特点就是只谈枝节，不谈核心。要使这种对象投降，必须击破他侥幸心理的客观基础；而击破侥幸心理客观基础的关键在于运用核心证据。

但我手中只有疑点，并没有过硬的核心证据。要使疑点转化成过硬证据，还得靠审讯。

施贞被带进审讯室。

一开口就声泪俱下，连叫冤枉。自己是个具有 30 年教龄的

人民教师，怎么会做犯罪事情？为什么把自己带到公安局？

她说要找包青天。

看她演戏，我不为所动。对于施贞，我早已内心确认。

还在抓高财生的时候，有一个情节就印进了我的脑海。当时高财生称自己是来访友，问他访谁人，他的眼光在施贞脸上扫过，最后选择了最不能自圆其说的说法。审讯高财生，了解了他的个性，知道他特别讲义气，我就觉得高财生当时的眼光一扫可能有文章，怀疑施贞可能有牵连。

布控抓高财生时，我有意安排瞒过施贞，当时顾虑的是人之常情，生怕她会为高财生通风报信。后来家访时，施贞对高财生竟然破口大骂，一点没有情义，我感到有点不对劲。今天看施贞的表现，我感觉更清楚：这女人，太会演戏。

施贞果然会演戏，职业又练就了她的口才，说话滔滔不绝，表面听起来似乎真实。

关于黄金生意，她给自己定了三个不：不在场、不晓得、不管闲事。

点出她曾到广东中山去过，她回答去买东西，但不是买黄金，而是买台灯、买家具。

要她讲清楚澳门人是怎么回事，她说那是去世父亲年轻时风流故事的孽债，和别的女人生的儿子，还有一个在香港，一个在西德。

抛出张儒能已经承认自己参与过贩卖黄金的“重磅炸弹”也没使她惊慌失措。她说自己本来就不晓得，不管闲事，那都是张儒能的弟媳妇洪幼珍干的。

推到洪幼珍身上是张儒能设置的最后一道屏障。张儒能到宁波去，重点做了洪幼珍的工作，要她万不得已出来为自己顶一顶。洪幼珍同意了。对这位上海大伯，她历来敬重有加，言听计从。

问题是，施贞不知道张儒能还顶在第二道防线。她提前抛出洪幼珍，却过早暴露了火力点。

两次派人去宁波取证，结果都失败。洪幼珍和各金店都一口咬定是和珠海商场做黄金生意，根本不知道走私不走私。至于张儒能，只不过是个牵线介绍人。

要审讯张儒能，须得攻破施贞；要破施贞，又得突破洪幼珍与宁波金店。真是案中有案，环环相套的连环案。

案情搁浅。

尽管有大量蛛丝马迹表明张儒能参与走私贩卖黄金，表明施贞共同参与，表明洪幼珍和宁波金店作了假证，但疑点毕竟只是疑点，只有取到证据才能使它转化成事实。

连环套中，什么地方是致命弱点，击中一点就全线崩溃呢?

高财生交待张儒能先后两次从他手中买断黄金，然后转手倒卖。这是一颗重磅炸弹。

如果抛出这颗炸弹，当然能使张儒能认罪，但同时也暴露了我方的火力点。具有分析性侥幸心理的张儒能一旦掌握虚实，就不会再多讲一句与此无关的事实。

审讯侦查就要“以虚击实”，而不让对手掌握虚实。

放下张儒能和施贞，我多次提审高财生，尽量让他谈做黄金生意的细节。

一条有价值的线索跳了出来：高财生记得张儒能有个习惯，每笔生意都要详细记录在纸片上，纸片就夹在他的日记本里。

在张儒能的家里搜到了这本日记本，里面果然夹着些纸片。经过高财生辨认，挑出了记录和高财生生意来往的纸片。证明张儒能确实是从高财生手中买断黄金。

张儒能的记录不用文字，只用符号。日记本中还有相当多记载同样符号的纸片，它们又代表什么呢?

参照高财生的交待，张儒能的符号被一一破译。纸片说明，

张儒能做黄金生意还有另外的卖家，而且数额很大。

这一切工作很繁琐、很细致、很耗时间，但却是保证破案的基础。掌握了这些过硬的证据后，我信心十足地登上去宁波的火车。

洪幼珍应该是连环套中最弱的一环。我把突破口选在她的身上。

洪幼珍是个工人，头脑比较简单，性格比较开朗，喜欢跳舞、唱歌，是个工会活动积极分子。她很崇拜张儒能，但与施贞却合不来。我就从这点下手。

“施贞不是要送你一只音响吗？怎么还没给你呀？”

“施贞这个人很小气，你不是不知道。”

听到我说这些话，洪幼珍产生了错觉：他好像所有的内幕都掌握嘛。

造成错觉后，我再根据她的性格特点使用了激将法。口口声声讲她贪财，是个坏女人，为财不顾自己的面子和人格，其实就是舍不得交出那几个钱。

洪幼珍哪里受得了被人如此数落？她气得浑身发颤：“怎么了？我哪有那么坏？有啥了不起？他就是送了我这么点东西，不过5000元钱和几样金首饰。我全部呕出来好了。”

这一说，缺口就打开了。无缘无故，张儒能给你这些东西干什么？张儒能到底叫你干了些什么？

洪幼珍没有张儒能那种弯弯绕的脑筋，也没有施贞的演戏天才，性格直爽的她不喜欢绕圈子。一股脑儿把事情和盘托出。

洪幼珍的证言还必须得到宁波金店的佐证，才能做到证之如山。

根据洪幼珍的交待，在宁波，销售张儒能走私黄金饰品的店家不止一个。它们是一个既各自独立，又互相联系的群体。在这个群体中，A百货商店是最先开始销售这批走私黄金饰品的。由

于它在宁波的龙头老大的地位与利益驱动，其他金店便群起效仿。

A 百货商店直接从张儒能手中进货的，便是商店的主要负责人商之利。擒贼先擒王，要攻下金店群体，必须先拿下这个“教父”。

商之利是个“老商业”。他建国之初就参加了商业工作。他有着幸福美满的家庭。妻子是他的同行，也是一家百货店的负责人。两个儿子都有满意的工作。因此，商之利清楚地知道，他供认后的结果是什么。于是，他多次召开各金店负责人会议，订立攻守同盟，与我们硬拼死守。一次次的强攻，都不能奏效。

有些时候还真是“精诚所至，金石为开”，转机往往出现在这不懈的努力之中。在我最后一次与商之利交手时，一照面，我就发现他有点萎靡不振，像霜打的茄子蔫不拉叽的，似无心与我抗衡。凭本能上的感觉，我就觉得今天可能有“戏”。孟子曰：“征于色，发于声，而后喻。”通过察言观色，由表及里，我发现尽管商之利一次次顽强地抵抗，但他的底气越来越虚，毕竟是做了亏心事。

孙子亦曰：“善用兵者，避其锐气，击其惰归。”惰归者士气怠惰，气竭思归之谓也。今天商之利锐气全无，无心恋战，一副忧心忡忡的样子，正是我全线攻击的大好战机。

于是，我问商之利是否发生什么事了？他告诉我发生了一件怪事，昨天晚上商店的店招上莫名其妙地掉下了一个字。既不是全掉，也不是掉别的，就掉了那个字。他这一说，我的心里就明白了大半，问他是不是掉了个商店的“商”字。我这一问，正打在他心虚处，使他吃了一惊，忙问我是怎么知道的，看来他真是要倒掉了，大概是天意吧！

我是个唯物主义者，不相信，也不寄什么希望于天意。审讯工作是一门科学，有着独特的规律性，只有按科学的规律办事，

才能攻无不克，战无不胜。

我知道这是商之利心中有鬼，加之我们紧逼盯人，穷追猛打，搞得他风声鹤唳，才造成了他疑神信鬼、杯弓蛇影的效果。

不过，这效果正是我希望得到的，可以为我所充分利用。因为这时我想到了孙子关于获取大胜的三个原则：

全息的原则——即落叶知秋，见微知著。商之利的个别的、局部的信息，已经传达出他有罪在身的全部信息。

知己知彼的原则——通过全息的原则，我方与对方的地位、力量与趋向，我已了然于心。

全胜的原则——在这样的情况下，我已经具备以少量的投入获取全胜的条件。

大势判明后，我即发起了总攻击。

我问商之利，字为什么会掉下来？他说固定字的木头根子烂了。我顺势而为说，字的根子烂了就会掉下来；人的根子烂了就会倒下去。如今你的根子正在腐烂，你也摇摇欲坠，岌岌可危，却讳疾忌医，不思悔改、负隅顽抗，这是为什么？

我这一番排炮似的，既形象又实际，既循循劝导又义正词严的话语，打中了商之利的痛处。他默默无语，只是长吁短叹，悔意迭生。

经过一段思想的激烈斗争，商之利表示要单独与我谈。

当审讯室只剩下我俩时，商之利开始说真心话："我听说你这个人很利害，什么事抓住不查清就不松手。我顶住不说，就只有死路一条了。"

听了商之利的肺腑之言，我有所触动，却不能同意。其实，商之利不仅了解我，还误解了我，误解了我们人民警察。

我从事的是一项向法律负责的极为严肃的工作，但我一直告诫自己要严之有理、严之有据。这不是一般的口号，而是我从侦审实践中得出的切身体会。

记得那是1973年，初涉预审的我接手了一件案子：

一位18岁的技校女学生小H控告了先前在自己家中被同厂青工康某、韩某等3人肆意摧残和轮奸一事。

罕见的兽行。

很快，轮奸犯们被拘留。供认后，迅速移交预审科。

在当时是典型的死刑案件。

可是，就在我接案的第一轮审讯中，案情急剧发生变化。康某一举推翻原供，8次声明自己是受逼所供；而韩某两人则矢口否认，拒不交待。

法律教育、政治攻势、耐心劝导……我用尽招数，3人咬定不放。

数度受挫后，我又找来被害人小H，苦口婆心加上晓以利害。不料小H反反复复也是一口咬定：

“世界上没有一个小姑娘肯拿脏东西搽在自己脸上。我以后还要做人，又不是‘憨大’。我只要求政府一定要从严惩处这些流氓、野兽。”

合情合理，然而，双方的“落差”却令人无法接受。

一场眼花缭乱的马拉松式角斗，整整持续了1年之久。

本来，我满可以顺水推舟，走一条阻力最小的捷径。

按当时情况，康、韩等3人定要命赴黄泉。望着韩某等人从牢中递出的“血书”，我心乱如麻，凭着读书人的耿直与判断力，我决心再试一遭。

我先让小H把作案现场的所有家具摆设、3名“轮奸犯”的方位标出，再和嫌疑犯的具体供述详细核对，找出矛盾点。

在先后数10次的询问中，被害人开始出现不稳定的细节失真。

终于，在我的再一次询问下，小H含泪说出了真情。原来，康某等人在厂里是小H的师傅，对小H一直有意结缘，常和车

间几个青工上小H家玩。一次在小H家，两人发生了口角，小H惟恐被邻居听到后影响不好，加之面临毕业分配之际更加敏感。她为此把自己眼见耳濡及书本上看到的细节知识全部编选了上去。几乎跟成年人所描绘的一模一样……

“季承办，我们一辈子忘不了你呐！”

审讯室里，康、韩等人当场跪地大哭起来。那哭声至今时时在我耳畔回响，提醒我：不枉不纵，公正执法。同时，作为一个受到人文精神熏陶的知识分子，我还给自己立了一个信条：无情法律，有情操作。

面对商之利的疑虑，我告诉他，你疑之无理，虑之无据。我为什么还要到宁波来？我完全可以用传票把你传到上海去，这说明到现在我还是把你作证人看待，而不是罪犯。我之所以追问你不放，就因为你一直不说实话。就好比你两个儿子小时候做了错事，一个主动认错，一个死不认账，你要追究哪一个？因此，在你的问题上你要“三个相信”：相信党的政策，对发展社会主义商品经济是保护的，“一锅端”不等于“一锅煮”；相信党的政策在你的问题上是能够兑现的；相信公安机关是能够正确执行党的政策的。

听到了这一番话，商之利的眼里放出了希望之光。他讲清了宁波金店销售了张儒能走私黄金饰品的情况。看来执行党的政策的水平，对人的真诚的挽救，实事求是地处理问题，也是审讯艺术的重要组成部分。

“宁波战役”凯旋，再审张儒能，我胸有成竹。侮、逼、利的套路也使用得得心应手。

先让他回顾自己的历史，讲到辉煌的过去，再转回到痛苦的现在，规劝他要把失落的灵魂找回来。

第二场，我给他讲了四个“与”：任何事物都有客观性，人与人、人与事、人与物、事与物这四个环节都有内在联系。你可

以把自己的话安排得天衣无缝，但能保证别人也天衣无缝吗？只要有一个环节出问题，矛盾就会全面暴露。

张儒能有点慌。那么多的人，会不会有人出了问题？那么谁会出问题呢？会不会是审讯官在摆噱头？

仿佛看透了他的心思，我抛出重磅炸弹：

给洪幼珍多少钱？这钱是用来干吗的？

晴天霹雳，张儒能明白后院已经起火。后路全部堵死，他已经没路可走。

绝望中，张儒能听到了我的劝降声。在两院两局的《通告》中有一条“最宽大处理”的规定。张儒能虽然不具备这种条件，但却可以创造这种条件。这就是不但要全盘交待自己的罪行，而且要劝说妻子交待。

悔、逼、利三箭齐发，张儒能的分析性侥幸心理终于被摧垮。他给施贞写了一封劝降信，要她“听我一句话，一个很少再有机会给你讲话的老伴的一句话，你是有罪的。为了我，也为了全家，勇敢些，把问题讲讲清楚，好吗？”

至此，黄金大案中第一个集团的真相被彻底揭开：

1988年下半年，高财生在上海无法立足，携带诈骗所得的钱款到珠海开设了京华商场。高财生通过张儒能的关系，结识了澳门居民许化文。了解到澳门和内地的金价相差甚大后，就出资让许化文从澳门购买黄金首饰带进珠海，高财生将这些黄金首饰带回上海，加价卖给庞昌明和张儒能，先后4次共走私黄金5000多克，获利2.5万元。庞昌明和张儒能又将这些黄金转手卖到上海、宁波和安徽广德，每人获利数千元。

得到甜头的高财生到上海活动，用贿赂获得建设银行100多万贷款后，又于1989年6月到8月间通过许化文从澳门走私入境黄金首饰3.2万多克，然后把它们带到上海，加价送到上海各大金店进行销售，获利14万元。

张儒能目睹高财生贩卖黄金发迹的事实，不甘心只跟在高财生后面分一杯羹，但他又没有买卖黄金需要的巨额资金，于是他到宁波游说了宁波几家商店的负责人，从 1989 年 4 月到 8 月，将他们带到珠海，用商店的资金向许化文购买黄金首饰，然后运送回内地进行销售，张儒能从中获利 12 万元。

这个集团的主犯是高财生和张儒能，走私黄金的供应方是澳门人许化文，销售黄金的下家涉及上海、宁波等地一批商店，走私黄金的总额达到 100 公斤。

蒙在黄金大案上的神秘面纱撩了开来。

第九章　从人到案

高财生集团的案卷有几十本，其中大多数是审讯记录。

对好多人都进行了反复审讯，光是对高财生的审讯就进行了几十次，其中最长的一次历时3天3夜，我审讯完毕，刚想起身却又不由自主坐下，原来我痔疮发作，流的血已经把裤子和椅子粘连在一起，竟然站不起身。

反复审讯，为的是继续进攻。

按照传统的观点，人到手，意味着案子结束。从审讯侦查的角度来看，人到手，意味着案子开始。

传统的观点是从案到人的思路：发生了案子，从分析现场开始，最后是抓到人。即便是审讯，主要也是核对一下案情，看是否承认。

我说，这太可惜了。这有点像一则中国古代《买珠还椟》寓言故事所说的：有人为了卖一颗宝珠，于是配了一只精美的盒子。买的人对盒子喜欢得爱不释手，却把珠子还给了卖主。

我把珠子和盒子比作人和案子。

破案以后，案子不过是盒子，人才是盒子里面的珠子。因为在人的身上很可能蕴藏着大量案子或案子的线索，所以人是一座金矿，好好挖掘，可以挖出大量案子，这比到现场勘查，从死的东西身上找线索要容易得多。

在这个意义上，又可以说人是盒子，因为好多案子和宝贵的线索就蕴藏在这里面。

这就叫从人到案。

高财生集团主要成员被抓到，作为审讯侦查的战术原则，当

然要"宜将剩勇追穷寇"，继续深挖扩案。于是，很多线索通过审讯冒了出来：

先是冒出"中山虎"的线索：

针对当时报刊报道，高财生很委屈地说，自己绝不是最大的黄金走私犯。他提出，有一个叫傅章雄的上海人做的黄金生意比他大得多，在广州中山出了名，人称"中山虎"。

再是咬出徐干仁的事情：

高财生为了争取主动揭发——徐干仁也做黄金生意。

"中山虎"激起我强烈的兴趣。这是我第二次听到傅章雄的名字。第一次是张也在"老大昌"咖啡馆提到，由于当时策略欠严密，这条线索缩了回去。

张也和高财生异口同声，都咬定"中山虎"是最大的黄金贩子。

尽管心里非常明白，我却没法进攻傅章雄这只大老虎。

按法律规定，只有同所审案件有牵连的对象才能采取行动。高财生同傅章雄没有生意上的来往，也没有关于傅章雄犯罪的证据。仅凭高财生和张也的听说，无法对傅章雄采取行动。

我不得不把傅章雄放在一边，转而进攻徐干仁。

希望能从徐干仁身上找到和傅章雄有关联的线索，但是，在广东的上海人并不多，做黄金生意的人更加少。这样，只能从他们其他方面的生意关系上寻找线索，以此构筑徐干仁与傅章雄的联系。如果这一思路走得通，攻击傅章雄就有根据。

我把这个行动方案称为"搭桥"。要从徐干仁身上搭一座通向傅章雄的桥。

徐干仁已经在牢中呆了半年。半年来，他的罪名一直是组织妇女卖淫，没有暴露参与走私黄金生意的事情。为此，他心中窃喜，以为自己检举揭发、蒙混过关的伎俩又获得了成功。

我早察觉到徐干仁参与黄金生意，但没有急于进攻。一来是

由于当初案件的重点在高财生，专案组的力量不够；二来是对徐干仁参与黄金走私的材料掌握不充分，于是徐干仁被搁在了一边。如今为了“搭桥”，徐干仁被再次带进审讯室。

看到自己的如意算盘落了空，徐干仁不敢再耍花招，乖乖交待了自己参与黄金生意的全部情况。

徐干仁做黄金生意和傅章雄还是没有任何关系。

他的黄金不是来自许化文和洪承祖，甚至也不是来自澳门。而是来自北方。

又一个新的走私黄金源头冒了出来。

进攻徐干仁的目的是要搭桥。结果，桥虽然搭成，但并没有按原先的预料通往南方广东的傅章雄，而是掉头向上，通向了北方。

出人意料。

当年徐干仁在珠海落魄时，遇到一个东北大老板。他为那人介绍了卖淫女，服务得很周到。那人则为他指点了一条发财之路：贩卖黄金。

那人叫李北雄，沈阳人。他的手里有货源，需要寻找下家。

徐干仁乐滋滋地回到上海，找到两家百货商店，声称有一批黄金首饰，价格比国内市场优惠。当时上海老百姓相信买黄金首饰能保值，到处排队争相购买黄金首饰，市场黄金货源奇缺。听说能得到价格优惠的黄金首饰，这些金店的经理们大喜过望。于是从 1989 年 3 月到 7 月，李北雄先后 3 次到上海，通过徐干仁及其同伙王耀良和陈启洪将黄金首饰倒卖给上述两家百货商店，数量达到 400 公斤。

专案组很快抓获了王耀良和陈启洪。但主犯李北雄却一直潜逃在外。

李北雄不到案，很多事情不好办。

首先，案件的一系列真相需要从李北雄身上摸清。比如：李

北雄的黄金来自何处？黄金首饰通过商店销售需要有正规的发票，这又是如何解决的？

其次，李北雄是这个黄金走私集团的首脑，头不到场，别说案件不完整，连集团本身是否成立都是个问题。

第三，当时新华社连发四篇关于黄金案的内参，高层领导作出批示，对一些地方的金融机关和党政机关人员参与走私黄金的情况要严肃查处。辽宁方面来查询，是哪些人参与了黄金案？

这些问题都需要李北雄来回答。

专案组面临巨大压力，李北雄却踪影全无。

李北雄是朝鲜族人，从东北某省到珠海谋发展。黄金大案打响后，他立刻溜之大吉。

按常情，他应该逃往北方。当时的黄金大案有两个主战场：一个在上海；一个在广东和珠海。再要到东北开辟新战场，实在腾不出精力。更何况人生地不熟，工作起来有相当的难度。请示分局党委后，专案组决定实施迂回方案：先把李北雄集团的犯罪脉络全部搞清，把这个犯罪集团全部固定，同时等待机会，在出现有利战机时再抓李北雄。

迂回方案的第一条曲线指向李北雄第一笔贩卖黄金生意重要参与者：顾德龙。我把这个任务交给了助手张伟忠。

张伟忠是刑队侦查员出身，在基层当过领导，有工作经验。我担任科长后向分局要求把他调进预审科，成了我的得力助手。黄金大案打响，又把他调进专案组，要发挥他刑事侦查的专长。

接到任务，张伟忠立即对顾德龙的情况进行了调查。他发现，这个人的情况比想象中的要复杂。

顾德龙在“文化大革命”中是个造反派头头。“文革”结束后，他受到审查，然后当了一名普通工人。

顾德龙一直渴望出人头地。“文革”本来是他的一次机会，结果却摔了个大跟头。官当不成了，他决心转向，争取发财。

于是他去了珠海。

一没背景，二没资金，在珠海想混出头也难。后来他碰到了徐干仁。

应该说这两个人原来完全属于不同的类型。徐干仁属于流氓阿飞，市井无赖，有奶便是娘；顾德龙则在场面上混，有自己的抱负和理想。但现在，这两个完全不同的人却混到了一起。

徐干仁当时接受李北雄的指点，准备到上海销黄金。虽说他在李北雄面前把胸脯拍得山响，保证上海绝对没问题，但内心里面却很虚。他这么一个小混混，谁相信他？谁理睬他？

于是他找顾德龙商量。

他知道老顾曾经是个人物，在上海的路道肯定比他宽得多，希望他能帮帮忙。

顾德龙敏锐地感觉到，自己梦寐以求的机会来到了。他对徐干仁表示，上海的销路他负责打通，但利润他要参与分配。也就是说，他不是给你徐干仁帮忙打工，而是要做合伙人。

底气不足的徐干仁没有讨价还价的余地，只能接受这个条件，共分一杯残羹。

顾德龙回到上海，立即使出了全身解数。他先找到一家百货商店，说动了经理徐某，又由徐某打电话联络了另一家百货商店的经理张某。顾德龙力邀他们去珠海走一趟。

“如果黄金生意做不成，费用全部由我负责。”顾德龙拍胸脯保证。

这就是他比徐干仁高明的地方。他明白，舍不得孩子套不住狼。要想赚钱，首先就要舍得下本钱。

1989 年春节，顾德龙陪同两位经理去了珠海。

他没有立即去找徐干仁，而是直接寻找货源。

原来他的肚里装了小九九。既然黄金生意能赚钱，为什么要和徐干仁混在一起？现在下家就在他手里，只要找到货源，大把

钞票岂不是马上就滚滚而来？

找了好几家公司，价钱都谈不拢。这时他才明白，光有下家并不是黄金生意的关键，徐干仁的黄金价格能够比别的公司便宜这么多，里头肯定有奥妙。至此，他才明白徐干仁为何如此有恃无恐。

他乖乖收起独吞的念头，找到了徐干仁。

徐干仁并不知晓里面还有过这么一段故事，不知道自己差点就被顾德龙甩到一边。他按照原来的计划，由李北雄和两位经理会面，双方谈妥了合作的条件。李北雄集团的第一笔生意就此做成。

俗话说，师傅领进门，修行在个人。顾德龙是个精明人，只一趟就看出了黄金生意里面的道道。第二次，他就甩掉徐干仁，单独去找货。他从许化文那儿进到了黄金，照样画葫芦，弄到上海销售，全部利润自己独吞。

不过几次工夫，顾德龙钱包里已经装进了 23 万元。

据说人生三条道：一条是当官；一条是发财；再一条是读书成名成家。因为‘文化大革命’，顾德龙没机会成名成家，他一门心思想当官。造反派轰轰烈烈、风风光光没几个月，结果彻底断了他当官的梦。如今当官不成想发财，也不过几个月，一条黄金铺成的金光大道就在眼前。

然而，晴空霹雳，上海警方打响黄金案，顾德龙的发财梦又灰飞烟灭。

真背啊！

1990 年，顾德龙被公安机关找去谈话。后来顾德龙借口回去拿东西，乘机溜之大吉。

这一走，黄鹤一去无消息。

张伟忠就是在这样的背景下接受了抓顾德龙的任务。

跑遍可能有他涉足的地方，就是没发现顾德龙的踪影。

我曾经给战友们介绍过一个方法：要是直接找对象没戏，就找他身边的女人。

张伟忠想试试这个办法。

顾德龙刚刚发迹，身边没来得及出现别的女人，只有妻子。他的妻子则义无返顾地站在丈夫一边，坚决不配合。

没辙。

最后还是转向他熟悉的老本行，得到分局党委批准，使用行为侦察手段。

很快，顾德龙的行踪出现了。这是从行为侦察获得的信息。

张伟忠立即赶到信息发出地。那是个单位，所在地离开顾德龙的家有不少的距离。难道顾德龙就在这里打工？

一个胖呼呼的阿姨接待了张伟忠。

“顾德龙？不认识。”那阿姨一边说，一边打了个大哈欠。这里是单位的门房，环境很杂，很多人在这里进出根本记不得顾德龙不顾德龙。

张伟忠不灰心。他知道，只要顾德龙在上海，迟早会暴露。

1991年2月19日傍晚7点，得到举报信息，顾德龙再次出现，这次他出现在家中。

这天是年初四。接到通知，张伟忠立即从家里赶到单位，会合同事，赶到虹口区乍浦路派出所，在当地派出所的配合下，由户籍警带路，直扑顾德龙的家。

顾德龙正在打麻将，警察突然出现，顾德龙傻了眼。

带到分局，已经很晚了。专案组按照审讯侦查的要求，趁顾德龙惊魂未定，立即进行初审。

虽然当过造反派，“文革”后也接受过审查，但面对警察真刀真枪的场面还是第一次经历。顾德龙惊魂未定，初步承认了自己贩卖黄金的罪行。

顾德龙手到擒来，口供又顺利突开，专案组的同志都很高



突破第二个黄金走私集团

兴。此时已是深夜，战友们已经很疲劳，更兼是过年时节，于是便把顾德龙关进号子，大家回家休息。

当时我另有任务在身，没参加此次战斗。当我得知此消息，

感到为时已晚！

我认为，这时绝对不能把顾德龙关进号子，必须趁热打铁，连续审讯，把要害问题的细节都审清楚，同时用证据锁定，就像审高财生那次一样。现在刚刚审出个概况，火头刚刚热起来，却偃旗息鼓，顾德龙就有了喘息的机会，今后再审就难了。

遗憾的是，我的担心不是多余的。

顾德龙从此就坚持不开口，对于当天承认的问题，能赖则赖，实在赖不掉的才认账。审讯再也没有进展。

整整过了1年半，黄金大案基本结束，我才腾出精力"打扫战场"，对顾德龙进行了代号为"天潼路战役"的清扫工作。

1992年9月5日，我坐上了审讯台。

审讯台对面坐的不是顾德龙。

我觉得，审讯是一门学问，绝不能靠蛮干，也不能碰运气。顾德龙的情况是生米已经做成了夹生饭，再要把它恢复原状做成熟饭已经不可能。凭什么我坐上去审讯他就会开口？台上1分钟，台下十年功。每一次成功的审讯都离不开事先精心的准备。顾德龙不肯开口，我要想办法让他开口，甚至不用他开口就能定他罪。

我提审的对象有两个：一个叫朱有明，顾德龙贩卖黄金的同伙，或者说伙计；另一个是顾德龙的妻子蔡小霞。我说这叫灵活运用物理学上的对应点原理。顾德龙不开口，找他的对应点。这种对应点绝大多数是女人，大部分是情妇，但并非绝对。甚至男人有时也可以充当对应点。

我对这两个人进行交叉审讯。从一个人口中得到了信息，然后再用它去攻另一个。交叉进攻，两个人都顶不住了，只得把知道的情况全部交待。

根据口供，在顾德龙家的楼梯口搜出500克黄金、7万元赃款，又在顾德龙的家里搜出顾德龙从监狱中与外面进行通风报信

的证据：有夹在两用衫里带出的条子、写在扇子上的字、在文言文中作圈点拼成的条子、利用杂志里的黑体字拼成的条子。

证据显示，顾德龙的问题绝不仅仅是李北雄集团里的一分子，他贩卖黄金有自己的上家，有自己的下家，采、供、销一条龙，已经自成一个集团。

第一步活用对应点的方法进行交叉审讯获得成功，第二步要实施“曲径通幽”。

所谓曲径通幽，就是先扫清外围，寻找他的下家。

一开始走了点弯路。

有人反映顾德龙楼下的人了解情况，买过他的东西。我对这个情况非常重视，立刻派人去查实。结果东西确实买过，但不是黄金，而是两只古董花瓶。

最后决定用笨办法，凡为顾德龙销售过黄金首饰的商店经理，一个个找过来谈话。

第一个找的是某百货商店的经理。经理很傲慢地说，我没空。你没有票子过来我恕不接待。

他说的票子指的是传票或拘票。

他料想你开不出。

我立刻派人送去传票，该经理只得来到闸北分局。

一上来，我还不急于审讯，先给他讲了个案例。也是一个经理，也是非常傲慢，说没有铐子我不会说话的，结果真的戴上了手铐。

用文绉绉的话说，这叫咎由自取。用上海人通俗的话说，这叫“不识相，尝尝辣火酱”。经理说，我已经明白了，也已经后悔了。我说，今天找你来，只是聊。只要你能够和我们把情况聊清楚，接下去就什么也不会发生。

如此这般，一家的经理谈清楚了情况，另一家的总经理说明了真相。还有一家店的经理谈的情况又作了进一步补充。这些经

理的叙述勾勒了顾德龙贩卖走私黄金的基本情况，而且还反映了为顾德龙提供资金流转的陈建国。

刚刚挖出陈建国的线索，专案组有人失声叫出口："不好，我得到消息，他今天要乘飞机离开上海。"

我立刻带人赶赴飞机场。到售票处、机场大厅到处寻找。

我没见过陈建国，只知道他有一个明显特征，脸上长着一撮毛。

候机大厅人流不息，专案组成员瞪大眼睛，寻找"一撮毛"。我看得眼发花。好几次觉得面前走过的人脸上长毛，仔细看，有的是胡子，有的是鼻毛特别长，从鼻孔钻出来，但都不是"一撮毛"。

头晕眼花之际，有一个人在我面前一晃而过，脸上似乎有一撮毛。我忙问曾经失声大叫的战友：这人的脸上好像长一撮毛，是陈建国吗？

他又一次失声大叫："就是他。"

陈建国到位，上家浮出水面，顾德龙贩卖走私黄金的来路和去路查清，这些证据筑成一道墙，把顾德龙牢牢圈定。

从9月5日开始，到26日结束。"天潼路战役"分三步行动：交叉审讯、曲径通幽、筑墙锁定。扫清了外围，拿到证据，得到了关键证人。

顾德龙成为瓮中之鳖。

1997年12月29日，中级人民法院对顾德龙集团作出判决：

"被告人顾德龙为牟取暴利，于1989年2月起意倒卖走私黄金饰品。嗣后，顾德龙从澳门居民许化文、洪承祖等人处以每克约人民币100元的价格非法购进黄金饰品14990克，其中走私的黄金饰品计6950克，偷逃应缴税额人民币41.08万元。顾德龙通过广东省某旅游区贸易部开具虚假发票，先后以每克人民币116元的价格将上述黄金饰品倒卖给某百货商店、某百货商店。

同年3月，顾德龙与被告人朱有明共谋倒卖走私黄金饰品。嗣后，顾德龙、朱有明仍以每克约人民币100元的价格，从许化文、洪承祖等人处非法购进黄金饰品计5460克，其中，走私的黄金饰品计1800克，偷逃应缴税额计人民币10.6万元。顾德龙、朱有明通过广东省某旅游区贸易部开局虚假销售发票，将5460克黄金饰品，先后以每克116元的价格，非法倒卖给上海某钟表商店、上海市某百货商店。”

顾德龙案件，由于证据确凿，旁证材料充分，法院以走私罪判处顾德龙有期徒刑12年，剥夺政治权利3年，并处罚金人民币2万元。

第十章 “南水北调”

先抓顾德龙，再找陈建国，这些都是为抓李北雄画的曲线。真正抓捕李北雄的东北战役一直拖到1992年的年初才真正打响。

1991年9月和11月，专案组曾经两次派人到东北某省。

第一次到该省某市，要求当地配合捉拿，结果如石沉大海。

第二次直接到李北雄的居住地，得到的答复和上一次差不多：此人目前不在。当地表示一定会协助捉拿，说你们何必千里迢迢一趟又一趟地跑，一有消息我们会电话通知。于是，又一次空手而归。

两次空手而归，专案组不免沮丧。我的心情更加焦急。

到底什么地方出了问题？

1992年1月28日晚，我担任分局总值班时，打长途电话，向当地了解进展情况。

我要证实心中的疑惑。

电话挂到当地。为了便于判断分析，我让专案组的同志通话，自己凑在一旁侧耳倾听。通话的内容使我大失所望。分明说好帮我们工作，有消息及时通知，电话里却问，有什么事啊？压根就把事情给忘了。然后说，好，给你再问问，现在没空。

一通电话，我明白了问题所在：地方保护主义。

李北雄是朝鲜族人，在韩国有亲戚和关系。他很早就下海经商。我们去捕捉他时，他刚从韩国引进100万美元外资，开设了双大纤维有限公司，任董事兼外方代表。在当地，他有钱有势，是有名的能人，各方面的关系很多。因此，我们一到他的家乡，消息就被捅给李北雄，于是他立即离开，甚至跑出国。

要想借助当地的力量抓获李北雄已经没有可能。专案组明确思想，只有依靠自己的力量——智取。

智取意味着不通过当地，不强行从他的住地抓捕。

这就必须找到一个能把他叫出来的人。这个人必须和李北雄很熟，彼此很信任，同时这个人又必须愿意为我们做事。

有这样的人吗？

再次审讯徐干仁，要他尽可能详细地叙述李北雄的一切事情，包括他平时接触的人。



“东北战役”

从徐干仁零零碎碎的交待中，我理出一个人：陈新化。

这人也是个老板，他是李北雄的密友。有一件事情可以说明两人的关系非同一般：李北雄做黄金生意，每次都要求上海两家百货商店把支票打到陈新化的工厂。

为什么要把支票打到陈新化的工厂？我敏锐地意识到，陈新

化一定是为李北雄划转资金。有这一条，陈新化必能为我所用。

针对有些人的怀疑，我作了如下解释：

首先我们必须承认支配人的活动的基本原则——利益驱动原则。这就是说，对于绝大部分人，他们的行动基本都受到利益的驱动，都愿意做对自己有利的事，回避对自己不利的事。正是这种趋利避害的本能，应该成为我们破案时不可忽视的因素。

我们能利用陈新化，因为他有把柄在我们手中。他为李北雄划转走私黄金的资金，本身就是一种违法行为。但我们可以不去处理他的违法行为，要求他将功补过，立功赎罪。如果他能按照我们的要求行动，把李北雄捕捉到案，我们就答应不处理他。如果他拒绝按照我们的要求做，他就将面临法律的惩处。面对这样的选择，按照利益驱动原则，陈新化一定会听从我们的指挥。

一席话说得众人点头称是。

利用陈新化的可能性问题解决了，那末，这个方案是否具有可行性呢?

我再次说出一番道理：

要使方案具有可行性，必须具体分析对象的特点。

从表面看，李北雄是大老板、合资公司的外方代表，排场很大，但从我们掌握的实际材料看，此人是金玉其外，败絮其中，是个空架子。他做黄金生意虽然数量很大，但由于进货价格高，中间又被徐干仁他们剥掉一层，实际所赚并不多，况且他曾经因走私黄金被海关查获罚了一笔钱，经济上很紧张。听说他欠的债不少，有一笔黄金货款至今没有付清，对方逼得很紧。在这样的情况下，如果我们让陈新化以做生意的名义和他接触，把他约出来，估计李北雄会上钩。

1 月 30 日，专案组开会讨论，提出三个方案：

第一，布控抓人。这是最传统、最常用的方法，但用在李北雄的身上不现实。因为当地不配合，如果靠我们自己去布控，人

生地不熟，肯定很难成功。

第二，异地捕捉。利用李北雄在珠海有生意，扣住他一批汽车零件，迫使他到珠海来解决，就地捕捉。但当时李北雄的情况是逃命第一，做生意第二。1992 年的珠海，上海警方黄金案已经打得家喻户晓，热气腾腾。李北雄在这个节骨眼上敢冒险来南方吗？

第三，“南水北调”，把陈新化从南方调到北方，钩出李北雄，实施捕捉。

对于第三套方案，立时有人提出质疑：陈新化在珠海，好端端地做着他的老板，为什么要跟我们去北方？更何况是过年之际，他肯吗？

我说，事在人为，就他本人看，肯定不愿意。但我们不是去请他，而是压他，迫使他来。只要工作做到位，陈新化就会乖乖地来。

在大多数人怀疑眼光的注视下，我开始了异想天开的“南水北调”行动。

当天，我给陈新化工厂所在地的南方的有关部门挂了长途电话。电话中，我请对方协助并转告陈新化两条信息：

第一，根据专案组的工作进展，陈新化有新的问题；

第二，陈新化本来答应配合上海警方，但这段时间阳奉阴违，表现不好。

鉴于上述两条，上海警方对他另有想法，手续已经办好。如果他能够配合，可以考虑给他戴罪立功的机会。要求他在三四天之内到上海。

对南方有关部门这样讲是基于如下考虑：

首先，他们对于上海警方的工作一直比较支持配合，双方在当时已经建立起良好的协作关系。

其次，让他们去转告可以把油锅烧热。烧热油锅，我才好炒

菜。

2月1日，我给远在南方的陈新化打长途电话，开始“炒菜”。

陈新化确实帮助专案组做过一些工作。他认为自己已经两清，太太平平做老板了，所以对于上海警方就比较回避。虽说南方有关部门传的话使他有点紧张，但对于去上海，他从心眼里一万个不愿意。

我能用什么办法在电话里把陈新化调到上海来？

电话一通，我就使用不容辩驳的口气，点出对方有四大问题。这些问题都属于触犯法律，需要讲清楚。我说，你有两个选择，或者你来，或者我们来。你不来，我们就来。

陈新化听清楚了里面的潜台词，立即答应自己来。他还提出一个条件，要带个人一起来。我说，你没有资格讲条件。但考虑到你老板的身份和做事情方便，可以答应你带一个人。

你不来，我们来。就这么简简单单6个字，“南水北调”取得成功。

2月2日晚，陈新化到达上海。

之所以把陈新化十万火急地调来，因为战机十分紧迫。李北雄长期逃跑在外，我们无法摸清他的行踪。但是一年一度的春节，估计李北雄会回家探视。错过这个时机，可能又得等一年。

利用陈新化的关键在于牵住他的鼻子。我仍是先给下马威，讲明他和李北雄一起是犯罪，从法律诉讼角度看，必须要把这些事情说清楚。虽说问题的关键在李北雄，但要是李北雄不到，就必须由陈新化把问题说清楚。陈新化要想解脱自已，惟一的出路就是帮助抓到李北雄。

面对两条道路的选择，陈新化当然选择协助抓李北雄的路。他表示，宁愿自己春节不过，愿意跟着上海警方到沈阳采取行动。

陈新化提出一个方案，他说自己在东北有几笔账，可以收账的名义去东北，以邻近年关的理由到老朋友的家里去看看，声称自己在东北的办事处弄了几辆车，考虑到路比较远，开回广东比较麻烦，要是李北雄有兴趣，准备便宜点处理给他。这样在谈生意的时候就可以创造抓人的机会。

这方案得到了专案组的认可。

除夕夜，陈新化登上北去的列车。

和陈新化同行的是工商银行静安支行的蔡昌民。他是我们邀请来配合工作的专业干部，因为黄金案牵涉到大量金融方面的业务，需要有一个懂业务的人。

我嘱咐蔡昌民，一路上寸步不离陈新化，不断给他洗脑子，要他立功赎罪。

“随便你怎么说都可以。”我如此对小蔡说。“归根到底是8个字：有他没你，有你没他。”

一路上，小蔡忠于职守，把这8个字牢牢灌进了陈新化的脑子。

到达东北某省的那个市是年初一晚上12点。

一出车站，只见一片漆黑，寒风迎面袭来，小蔡打了个寒战，赶紧叫车开到李北雄的家乡。

李北雄的家乡在那个市的郊区，这里更加偏僻，旅馆条件非常差，小蔡立即叫车再回市区。倒不是旅馆条件差不能住，吃不起这个苦。问题是，陈新化是广东的大老板，住进这么差的旅馆，他到底干什么来了？太容易暴露。小蔡经历了这么些日子，脑子考虑问题较为细致周密。

第二天，陈新化就按计划去李北雄的家乡进行拜访。

李北雄果然在家。他是除夕晚上回家过年，本打算初一拜完年就走，可是几个亲戚聚在一起，说打打麻将吧，凑巧他的手气特别好，赢了钱，于是李北雄来了兴致，多呆了一天。只要陈新

化晚到一步，抓李北雄的事就得留到来年。

陈新化所说的一切都没有引起李北雄的怀疑，对于汽车，他也有兴趣，他说正好有朋友要汽车，他需要问一下。

这一问是一箭双雕。他要证实里面有没有猫腻。这一问也为专案组赢得了时间。

小蔡立即长途电话将这情况通报给在上海的我。当夜，我向局领导汇报带领同样是刑队侦查员出身的周伟星和陈卫国飞赴沈阳。

异地作战，需要慎之又慎。4个人一起讨论作战方案，一直讨论到深夜。

当时有很多不确定因素。比如，李北雄会不会带人来？带几个人？他一直躲在深山老林，身上会不会有武器？

专案组此次行动只来了4个人，其中一个还不是公安的，人数比较少。考虑到安全因素，武器也没带，只带了一只催泪瓦斯，以防万一。

针对上述情况，反复考虑，定下三条原则：

第一，只钓鱼，不拷浜，不管来几个人，集中精力捉李北雄；

第二，速战速决，人一到手就转移；

第三，秘密逮捕，设法找铁路公安等友邻部门将李北雄妥善安顿。

当天晚上一直商量到12点，怕暴露目标，不敢再开房间，4个人挤在两张床。

躺下刚刚半小时，周伟星突然大叫："房间里有蛇，火赤炼。"惊得每个人都跳起床，在房间里仔细搜寻。找了半个小时，哪里有蛇的影子？

机灵的小蔡突然醒悟，这里是三星级宾馆，怎么可能有蛇进来？更何况火赤炼是江南的水蛇，此时正在冬眠，怎么会跑到冰

天雪地的北国？

他推了推眼睛定殃殃的大师兄。众人这才明白，周伟星连续作战，精神疲劳过度，半夜出现了梦游。

一场虚惊又耗去不少宝贵的休息时间。

第二天起床，刚吃早饭，陈新化来通报，李北雄来电话，马上就来宾馆。

本想把李北雄引到陈新化在沈阳的办事处，捕捉方便些。李北雄不同意去，现在直接来宾馆，逼得我没有选择的余地，只能把捕捉现场放在陈新化居住的房间。

时间紧迫，我立刻定下实施方案。决定4个人先后进入。先进去的人穿便衣，冒充陈新化的生意伙伴，麻痹李北雄，任务是夹住李北雄，使他在椅子上不能动弹。我最后进入，穿警服，亮出了逮捕证，宣布逮捕。

几个人为了谁先进去还在争论不休，我说没时间争了。周伟星个子最高，长得有点像东北人，由他第一个进入，嘴里准备好说几句话，诸如李老板，生意发财呀之类。陈卫国跟在后面进去，嘴里也要准备几句话。两个人最主要的任务是一左一右把李北雄控制在椅子上，不让他起身。只要李北雄起不了身，哪怕他带武器也没有用。小蔡的样子一看就是上海人，第三个进去，自己想好说什么话，关键是选好位置，帮助捉拿。

陈新化在一旁表决心，自己也算一个人，万一李北雄反抗，就扑上去。

正商量，陈新化的伙计急匆匆地跑来通知，李北雄已经到了饭店，刚从大堂打来电话，人已经上来了。

陈新化立跳起来，赶紧跑回房间。

这时我紧急吩咐，各人按布置行动，自己赶紧穿制服。

我们住在1714房间，陈新化的房间是1708，在斜对面，隔着七八米距离。

一声令下，周伟星打头，几个人先后向 1708 房间走去。我刚来得及套上裤子，一边扣皮带，一边沿着走廊往前走。

周伟星先进入房间。陈新化说，啊，周老板到了。周伟星说，这就是李老板？发财，发财。说着径直走到李北雄身边。

李北雄还没有来得及反应，门一开，陈卫国又走了进来，嘴里打着哈哈，径直走到李北雄身边。李北雄的脸上出现一丝怀疑，陈卫国已经掏出香烟凑上去敬烟，周伟星掏出打火机点火，两人一左一右把李北雄夹在椅子上一动不能动。

第三个小蔡刚进入，身穿警服的我已经出现在门口。小蔡赶紧把房门关上，我已经大声宣布："我们是公安局的，现宣布对李北雄实施逮捕。"

从第一个周伟星进入到我宣布逮捕，前后不到 1 分钟。李北雄在椅子上没起身，就被捕获了。

按照事先计划，全体人马立即转移，到旁边的宾馆开房间。这是为防止和李北雄一起开车来的人上来抢人。

换一个宾馆，开两个房间。周伟星在一个房间看管李北雄，我把同来的李北雄妻子带到另一个房间谈话，陈卫国立刻去买火车票，蔡昌民则在两个房间之间来回联络。陈新化完成了任务，我兑现诺言，让他自己安排。

一会儿，陈卫国消息传来，火车票已经买到，20 分钟后开。

李北雄的妻子还在和我讨价还价，要拿多少钱可以放了李北雄。在对话中我得知她回李北雄家乡需要半小时，来回需要 1 小时，情况已别无选择，灵机一动，我施了一个"明修栈道，暗度陈仓"的小计，答应让她回去商量再说。

这边人一走。我让周伟星和陈卫国押着李北雄去车站，自己带着蔡昌民去大堂结账。

宾馆原是陈新化用长城卡定的。结账时，柜台一定要看长城卡。而此时的陈新化早已不声不响，溜之大吉。

不结账就没法走。火车又马上就要开。蔡昌民急中生智，取出自己的牡丹卡和工作证，亮出工商银行职工的身份，总算圆满解决了结账问题。

待两人赶到火车站，火车马上就要开动。

押李北雄是把他用手铐正拷，外面披一件棉大衣上的火车，很不安全。火车一开，立刻把座位换成软卧车厢，这才解决了安全问题。

谁知车厢的喇叭传出播音员的声音，列车下一站停靠的车站就是李北雄家乡。气氛顿时又紧张起来。

当时商量方案时，很担心的一条就是捉住以后怎么办。特别担心被李北雄的家属亲友包围纠缠，所以要立刻转移。停靠李北雄家乡站，万一李北雄的亲友涌上来怎么办?

赶紧向乘警求援，因为有任务，这节车厢不要开门。

4人严阵以待，屏气敛息，如临大敌，直到火车顺利驶离李北雄家乡站，大家才长舒了一口气。

事后得知，李北雄的妻子果然回去搬救兵。朋友给她出主意，多带些人去，只要围住闹起来，当地有关部门就可以出面，把人截留下来。

当他们驱车赶到宾馆，我们刚刚离开不到半小时。

火车一路疾驶，安排几位战友轮番和李北雄谈话。不管谈什么都可以。

我这安排有两个目的：

第一，不停地和他讲话，使李北雄没有时间思考，使他没有时间构筑心理防线，为突击初审创造条件；

第二，让别人和李北雄谈，我就有机会观察、分析对方的个性，勘查对方的心理现场，为接下去的审讯作准备。

年初六晚，火车顺利到达上海火车站。当晚，我就对李北雄进行突击审讯。第二天早上8点，审讯结束，一份完整的笔录已

经完成。李北雄集团走私黄金案真相大白：

李北雄1988年从沈阳到珠海淘金，通过香港商人王民，做起汽车配件生意。

做汽车配件并不怎么赚钱。李北雄并没有发大财。

当时在珠海有一批上海人倒腾黄金，很短时间就成了暴发户，李北雄看了眼红。

事有凑巧。恰在此时，他的家乡来人找到他。某市人民银行开办金店，需要货源，于是通过李北雄的父亲来找南方这位神通广大的老乡。

李北雄拍拍胸脯，一口应承，保证银行获得20%的利润。银行大喜过望，立即签订协议，由李北雄供应货源，银行提供资金100万元。

手握巨额资金，李北雄踌躇满志，一下就从澳门人手中购进6430克黄金首饰，每克价格125元。当他准备加价销给金店时，一打听行情却傻了眼。当时国内黄金首饰每克售价在120元左右，如果他加价20%，每克售价就高达175元，卖给谁？

不懂行情做生意，以为拿到黄金就能发财，活脱脱一个大傻冒。

但20%的利润李北雄拍了胸脯，银行盯着李北雄要他兑现。他敢得罪银行？没办法，李北雄只得自己出血，以每克122元的价格把黄金首饰悉数“卖”给银行，再贴上20%的“利润”。这一笔生意，李北雄亏了20万。

同是做黄金，别人赚钱自己赔，李北雄知道问题出在进价上。自己急吼吼要黄金，被人斩了。因此，必须解决货源，才能赚钱。

他想到要利用自己朝鲜族人的特殊身份。

1988年下半年，李北雄同某外国驻澳门的高丽贸易公司总经理及其译员拉上了关系。同年底，双方在珠海某宾馆共谋黄金

生意，商定由高丽贸易公司提供资金，由译员利用外交官的豁免权从澳门采购黄金带进珠海，李北雄负责销售，所得利润双方平分。

1989年3月，双方终于敲定全部细节。4月，李北雄开始他大规模贩卖走私黄金生意：

4月20日，该译员以每克93.30元的价格供货9328克，由徐干仁解决销售发票，从而以合法身份登陆上海两家商店，每克按116元出售。

4月28日，又以同一途径以每克92.83元的价格购进20110克，以每克110元的价格卖给上海上述两家百货商店。

5月14日，李北雄从澳门人王某处购进黄金7000克，每克价格91.38元，以每克108元的价格销往上海。

7月，又以每克92.34元的价格从那位译员手中购进14174克，以每克102元的价格销往上海。

8月2日，又从澳门人王某手中以每克89.94元的价格购进7851克，销往上海。

之后短短4个月，李北雄贩卖黄金总额达到58464克，平均每月贩卖量将近150公斤之多。

第十一章　子系中山虎

高财生和李北雄两大集团相继攻克，专案组并没有感到丝毫松懈，作为专案组负责人，我更是焦虑万分。

因为傅章雄仍然逍遥法外。

我早就知道了傅章雄参与黄金走私，早就知道他可能是最大的黄金走私犯，因此我为摸清底细，先后设计了“迂回战术”、“南水北调”等方案。虽然这些方案的实施挖出了黄金大案中的李北雄集团，但傅章雄依然逍遥法外。

从知道傅章雄这个名字开始，这个名字就一直在我的脑子里打转，然而事到如今，还动不了他一根毫毛。这情景，就像一个猎人，手里拿着枪，眼睁睁看着害兽在糟踏庄稼，却不能开枪射击。

是可忍，孰不可忍？

我决定走一步险棋。

1990年1月20日傍晚，我和战友们到上海沧州舞厅。看样子是来跳舞的舞客，但我们的装束却比通常的舞客寒酸得多。

我们得到可靠消息，今天，刚从澳门回来的傅章雄在这里举行舞会，算是接风。

号称中山虎的傅章雄48岁，高中文化程度。他在历史上曾两次入狱，度过近20年铁窗生涯。“文化大革命”后出狱，随着第一批到南方淘金的上海人去了广东。

先是做家用电器生意，没实现发财梦。1987年，他通过某海关一位工作人员介绍，认识了南方某市做生意的港商王民。

王民本是从大陆偷渡去香港的。在香港赚了钱后，回到大陆

投资，一时跻身为当地名流。由于他比较特殊的经历，所以对于两地的情况比较熟悉，具有比较特殊的嗅觉。

傅章雄登门请教发财的门道。

从内心讲，王民根本看不起落魄的傅章雄。但他仍然在自己的豪华别墅里接待了傅章雄。因为傅章雄是个上海人，而且是个具有亡命之徒性格的上海人。这对于他内心的一项计划非常重要。

王民知道，当时上海市场上黄金首饰的货源奇缺。他又知道在香港的当铺里可以用低价收到大批黄金首饰。如果把这些首饰弄到上海的市场销售，肯定是一本万利。但他不熟悉上海的情况。要实现自己的计划，必须有一个既熟悉上海的情况，又敢冒险的人。傅章雄就是这样一个比较理想的人选。

两个地位相差非常悬殊的人因为共同的利益凑在了一起。

王民能够提供货源，傅章雄保证解决销路。黄金走私案最初的起源就来自这次豪华别墅的密谈。

“发财的关键并不在于能不能吃苦。辛苦不发财，发财不辛苦，这是一条规律。”王民像对小孩子说话一样对傅章雄进行启蒙教育。

“发财要靠脑子，不靠身胚。”

看到傅章雄听得入神，王民继续进行引导：“我对你说得再清楚一点。你想发财，完全有可能，关键就看你有没有胆子。”

作为一个“文革”前的老高中生，傅章雄算得上是个有脑子、肯动脑子的人，20 年的监狱生活更使他的胆子受到磨练。因此，他是既有脑子，又有胆子，只不过还没有开窍。王民则完成了对他的启蒙。

“上海现在黄金首饰很紧俏，香港却能弄到价格便宜的黄金首饰，这里就是你发财的机会。”

傅章雄豁然开窍。

刚开始做生意，他只记着老辈人的古训：要发财，靠勤俭。在生意场滚打了几年，他把这个古代的格言作了修改：要发财，靠偷税。然而他还是没有发财。今天这一课使他大彻大悟：靠勤俭，只能赚点糊口的钱。靠偷税，只能发小财。真正想要发大财只有一条路：犯法。

傅章雄决心和王民联手，但他们之间还有一个很现实的障碍。尽管傅章雄把胸脯拍得嘭嘭响，王民却不可能平白无故把黄金首饰交给他。生意场上只认金钱，不认人。最后，傅章雄退下自己手上戴的一枚祖传的翡翠戒指作抵押，换取王民作为样品的金戒指和金项链，到上海去探路。

找到几家金店，都说销路没问题。傅章雄能够进多少，他们就可以包多少。

傅章雄大喜过望。他知道王民从香港进来的这批货每克价格不到 90 元，而当时上海市场的黄金价高达 130 元左右。这生意的油水太大了。

探路成功，傅章雄立即着手下一步工作：解决做黄金生意的资金。

傅章雄当时的家产只剩下在上海的一间房子。他毫不犹豫将祖上传下的房子变卖，换成 6000 元钱。

6000 元绝对不够做黄金生意的本钱。但傅章雄却要想办法使这 6000 元生出黄金生意的本钱。

傅章雄具有赌徒的性格。他用变卖祖产换成的 6000 元请客送礼，大把的钞票甩出去，眉头一点都不皱。

6000 元消费为他树立了广东回来的大老板形象，6000 元消费为他打通了筹集资金必要的关节。他和某区人防办公室达成借贷 30 万元的协议，开出的条件相当诱人：3 个月后归还 35 万元。

人防办的资金是国家的，傅章雄则是一个个体老板，要把国家资金转到私人老板手里，难度很大。

有道是：有钱能使鬼推磨。3个月净得5万元的强烈刺激使他们的想象力空前活跃，一个障人耳目的协议应运而生。

这是一份购买三夹板的协议。协议的甲方为区人防办公室，乙方为傅章雄。协议规定，由甲方向乙方购买价值30万元的三夹板。如果乙方违约，必须支付赔偿金5万元。

拿着30万，傅章雄财大气粗腰杆壮。他到王民那儿批了黄金首饰，回到上海加价卖出，一下赚了6万多元。

按照事先商定，傅章雄贩卖黄金所得的利润由他和王民平分。但傅章雄却把销售价说得很低，分给王民的钱少得可怜。由于上海的销路完全掌握在傅章雄手里，尽管王民气得七窍冒烟，却又对他无可奈何。

傅章雄的嘴脸由此可见一斑。

傅章雄从此发迹。他在中山购买了别墅，在珠海开设酒店、夜总会，成了典型的暴发户。

1989年9月，黄金案在上海打响。有关部门把傅章雄列为捕捉对象。探听到这个消息后，傅章雄寻机趁隙逃到澳门。

在澳门几个月，傅章雄坐吃山空，带去的几十万很快用光。日子实在混不下去，只得冒险回大陆。

1990年1月，傅章雄回到上海，随即投案自首。他交待了自己贩卖黄金的罪行，但隐瞒了走私，称自己只是帮别人忙，做中介人，而且贩卖黄金的数量以及自己得利的数字都作了隐瞒。

这是傅章雄精心设计的策略：假自首。靠这套把戏，傅章雄得到了取保候审的处理，免除了牢狱之灾。

沧州舞厅的接风正是在这种背景下举行的，既庆祝傅章雄从澳门回上海，又庆祝他摆脱追捕，具有双重的庆祝含意。

然而，傅章雄的把戏没有瞒过专案组的眼睛。

黄金大案的盖子已经揭开，我肚子里对黄金案清清爽爽一本账。纷纷到案的黄金案犯众口一词：傅章雄是最大的黄金走私

犯。这最大的走私犯怎么能仅仅得到如此轻描淡写的处理?

然而，作为区分局一个小小的预审科长，我既不可能指责，更无法更正既定的做法。

左思右想，专案组定下一个有风险方案：抓住傅章雄，突击审讯，获得具有实质意义的口供，从而可以把傅章雄逮捕归案，使他得到应有的审判。

我知道这事事关重大，举足轻重，容不得半点差迟，必须向分局党委主要领导请示定夺。然而，魏金德局长在外面开会，当时的通讯手段落后，遍寻不着。一直到夜里才用电话联系上。



向党委汇报案情

听罢我的汇报，魏局长果断拍板，批准了我们的方案。同时叮嘱我们："胆大心细，谨慎从事，险中取胜。"听着魏局长凝重的话语，我坚定地表示：我们一定把领导的指示执行好！放下电话，我和战友们赶到沧州舞厅。

审视地形情况，否定了等在外面抓人的方案，那样太杂，人太多，乱哄哄，容易出事。于是决定进入舞厅抓傅章雄。刚想迈步进舞厅，徒弟拉住了我。

“你就这样进去?”徒弟问。

我感到奇怪：“当然。有什么不对吗?”

“看看你身上的衣服，能进去吗?”

我恍然大悟。和舞厅里那些珠光宝气、西装革履的舞客相比，自己就像一个外地民工，进去肯定太显眼，容易露馅。

有人说干脆脱了外套，反正舞厅里的人都把外套脱了。

我依言脱了外套，里面露出的是一件女儿织的高领绒线衫，更土气。

徒弟无奈地摇头，把自己身上的羊毛衫脱下，换给我，才使我勉强取得进入舞厅的“资格”。

舞厅里排场非凡。当时曾因男扮女装唱歌而红极一时的歌星也被请来助兴。傅章雄则在场子中央跳了一曲又一曲。

本来想等到舞会结束，宾客散去之时悄悄捕捉，神不知鬼不觉地把傅章雄带走。可是傅章雄兴致极高，舞会看不出结束的迹象，我们不会跳舞，身上的穿着又不怎么样，时间呆长了容易引起怀疑。于是决定开始行动。

我悄悄靠近舞兴正浓的傅章雄，一只手搭上傅章雄的肩膀，客客气气地说：“傅先生，有两位朋友想见你，请你跟我来。”

傅章雄很警觉，一下把我的手甩开：“什么朋友，不认得。”转身就想走。

以见朋友的名义把傅章雄带到门边，然后悄悄把他带走，这是我的第一方案。第一方案不成功，立即实施第二方案。这次专门从特警队借人一起行动，还带了两支手枪，以备不测。

特警箭步上前，将傅章雄的手从背后一把扭住，拖着就走。

一耽搁，一争执，场上的人都发现了异常。傅章雄 10 多个

亲戚朋友一拥而上，把警察团团围住："什么地方的人？谁敢把老傅带走?"

我亮出工作证："我们是公安局的，现在执行公务，不许阻挠。"

那帮人都是亡命之徒，依然猖狂地叫："什么警察，是不是冒牌的?"

迫不得已，亮出了手枪，这才强行把傅章雄带出舞厅。

然而，警车仍然被团团围住。

我一边和分局联系，请求增援，一边下令拉响警笛，强行把车开走。

回到分局，立刻就进审讯室。我知道攻下这个关键人物的要点是时间。我必须抓紧时间，趁热打铁，连夜审讯，不给他喘息与应变的机会，在遭遇战中打出先手，抢占先机。

这是一场维护法律尊严的审讯。面对不露声色的傅章雄，我开始实施精心准备好的审讯侦查方案。

傅章雄是个老官司。历史上他曾因反革命罪被判 15 年徒刑，因盗窃罪被判 7 年半徒刑。由于这些特殊的经历，他对公安机关的一套做法非常了解，心理上有足够的承受能力，积累了相当丰富的反审讯经验。一般性的审讯方法在他身上难以奏效。

比如造势，也就是营造氛围，他这样的人却熟视无睹，充耳不闻，不受影响，因为大风大浪经受得多了，还有什么能引起他紧张的?

再比如失去自控，如果一个人什么都见过，什么都不怕，怎么会失去自控?

傅章雄是一个近 50 岁的人。五十而知天命，这样年龄的人心理状况相当稳定，外界的因素很难对他们的内心造成影响。

一定要找出傅章雄的弱点。

我认为，分析弱点要从分析特点着手。一方面，弱点是暗

的，一般情况下不暴露，特点则是明的，容易把握；另一方面，弱点和特点具有内在联系，弱点往往就隐藏在特点背后。

傅章雄出狱后开始经商，倒卖黄金使他在很短时间暴富。人世的沧桑沉浮在他身上表现得特别明显。因此他提出一个口号：“把失去的人生补回来。”

失去的人生，是指他在狱中的生活。补回来的意思就是及时行乐。

于是他吃喝嫖赌样样来。赌钱一掷数万，嫖一次女人上千，过一次生日就花7万。

享乐至上成为目前傅章雄的特点。这种享乐至上的人有什么弱点？

我认为是怕死，而且比一般的人更加怕死。他们的生活以享乐为中心，但享乐的基础是自己的生命。如果丢了命，又何从享乐？

既然这种人特别怕死，而他走私黄金的数目又特别巨大，按照刑法，有可能判处死刑，这就使我明确了进攻的方向。我要抓住傅章雄怕死的弱点，强调他走私黄金数目庞大，指出只有如实交待才可能保住自己的脑袋。按照这样的指导思想，我有的放矢地准备了“将计就计”、“十面埋伏”等具体审讯策略。

双方在审讯台面对面地坐下。

这一边，我胸有成竹。那一边，傅章雄也是成竹在胸。不等我使出审讯套路，他就开腔：“你不用讲，我愿意谈。”

一谈就承认自己贩卖走私黄金。

一下子就交待贩卖黄金的数目巨大，达到三四千万元。

他甚至表示愿意提供情况，配合做工作，把许化文和洪承祖从澳门引到大陆，以便公安局捕捉。

滔滔不绝主动交待，根本不需要追问，事实上也没时间追问。傅章雄一边讲，记录员一边记，不觉已是东方发白，早晨5

点。

出乎意料之外的顺利把我悬在半空的心放回原处，这时才感到格外的疲倦。

我已经连续作战了24小时，特别从前一天下午去舞厅伏击开始，精神一直在高度紧张中运作。现在应该好好休息一下。况且傅章雄已经认罪，量他也耍不出什么花招。于是，我报告魏局长，把傅章雄往号子里一关，准备晚上再审第二场，把所有的罪行敲实，然后就报批逮捕。

下午5点，我去浴室洗澡，准备晚上精神抖擞地再与傅章雄较量。正在此时，魏局长派人到浴室找我，要我立刻去办公室。

也来不及洗澡了。匆匆穿衣赶到局长办公室，有关部门要立刻带走傅章雄，没有任何商量的余地。

原来昨天晚上傅章雄被带走后，周围人给他的妻子出主意，让她报告市局，说不定就能把傅章雄救出来。今天早上，他妻子跑到有关部门等上班，告状说，傅章雄被闸北分局的人带走了。

面对咄咄逼人的气势，我真的无可奈何。最硬的牌是傅章雄已经认罪。但来人说，傅章雄早已向他们作了交待，只不过数额少掉2000万元，这只不过是个量的问题，并不构成质的区别。

看到这个局面，魏局长说：风物长宜放眼量，先交人。

傅章雄被带到办公室。这边在办手续做交接，那边傅章雄坐在椅子上居然跷起了二郎腿。临走对我发出一声冷笑，扬长而去。

这一声冷笑恰似一盆冷水兜头泼下，我从头到脚冷冰冰。

但我心里感到冷冰冰还不完全是因为人被带走，更重要的是这冷笑促使我重新思考昨晚的审讯，那场审讯到底算不算成功？

傅章雄冷笑，这说明他根本就没有认罪。既然态度上不认罪，那他的交待必然有问题，或者作假，或者有重大隐瞒。

冷笑又说明傅章雄料到有关部门会来把他带出去。既然有所

依恃，怎么肯如实交待？这里肯定有问题。

一声冷笑，使我反复思考，从而暴露了傅章雄的犯罪心理现场。要是知道这个结果，傅章雄肯定会为自己一时的得意忘形后悔一辈子。

为找出问题所在，我定下心来，把昨晚的审讯过程仔仔细细放了一遍电影。

好多事情是需要回味的。这一回味，审讯过程中几个情节就在脑子里定格成了重放的慢镜头：

傅章雄虽然承认贩卖走私黄金，但口口声声说自己是某公司经理，代表公司做生意，只是起中介作用，这里是否就有他想隐瞒的要害？

他自称交待的金额比在有关部门自首时多了二三千万元，但问题交待得比较笼统，脉络不清，没有具体上下家，这正是为以后翻供留下的伏笔。

虽说傅章雄在交待时几次哭泣，但要么有泪无哀，要么有哀无泪，根本不真实。这不是有意想造成认罪的假象吗？

在平时，这些细节也许当场就会引起我的怀疑，但这次审讯的情况比较特殊。我的心思全部集中在要傅章雄开口。因此，傅章雄投其所好的策略就起了作用，差一点就骗过了我，不愧是“黑道红道都玩得转”的中山虎。

凡事有得必有失，有失也必有得。我得到了傅章雄的开口认罪，却被他的假象蒙蔽，误以为他真心认罪。这是我的失。同样傅章雄投我所好，混过关键第一晚，却也漏了自己的底，这又是我的得：

他能主动多抛出 2000 万元，迎合我想弄清案情的心理，说明他是个具有选择性侥幸心理的对象；他能冷笑而去，说明他自觉得有恃无恐。

凡事就怕不知底，知道了底细，世上就没有过不去的桥。

专案组经过认真讨论，制定了两条对策：

为击垮他的精神防线，必须首先敲掉他的依恃思想。针对他这个复杂人，必须采用复杂的对策，刚柔相济、虚实结合、恩威并重。

我把讨论结果向党委汇报，得到党委的认同，随即开始采取第一步行动，争取把傅章雄问题的处理权归到闸北分局。

1990年4月，市公安局领导终于明确指示，傅章雄问题划归闸北分局处理。

4月21日上午10点，我随魏金德局长一起到市局接人接案。

接到通知来市局，傅章雄西装领带笔挺，还是一副老板派头。在办公室见到我已经微微吃惊，听到“你的案件从今以后归闸北管，你跟他们走”这句话，顿时面如土色，他知道大势去矣。

当晚，我再审傅章雄。这一次，我知己知彼，有备而来。傅章雄则被迎头一记闷棍，敲得晕头转向。未曾交手，胜负之势已分。

我开口先刺痛：“今天上午的情况都看清了吗？你再次到闸北分局来，就说明了很多问题呀！”这句开场白，我说得很平静，但其分量却闻之立明，它使傅章雄清醒地认识到自己现在形影相吊的处境，从此只有自己保护自己。于是就叫冤枉：“我是从澳门回来投案自首的，闸北为什么还要抓我？想不通。”

我早就想好了答案：“你真的是投案自首吗？构成投案自首有三个基本条件：一是在公安机关采取行动之前自动投案；二要如实交待全部罪行；三要接受审查和裁判。你现在只谈自己是法人犯罪，是中介人，不谈清犯罪的性质，在数量上又含含糊糊，不交待清楚具体的上下家，这怎么算得上如实交待？充其量只是投案不自首，没有宽大的可能。”

这又是重锤砸在傅章雄的最痛点。吃过两次官司，坐过10

多年牢，傅章雄很清楚国家的法律。像他这样数额巨大的倒卖走私黄金，惟有作为投案自首处理才能保住一条命。如今专案组要抽救命稻草，这样岂不要彻底完蛋？

眼看他目光呆滞，面色转灰，就像一座房子要横倒，我赶紧要把他扶起来。真要倒了，傅章雄就陷入了绝望。既然已经绝望，还有什么交待的必要？我要用审讯谋略使他感到绝望，但绝望并不是审讯侦查目的，仅仅只是手段。绝望了，他的心理防线才会松动，阵脚才会乱，阵脚乱了，他的抗审防御体系才能被有效击破。

审讯傅章雄的突破点放在投案自首上，因为我把对方研究得非常透，知道傅章雄拼命想搏的就是这个投案自首。

"说你投案不自首，并不意味着你再也不能投案自首。你只要如实交待，补足了投案自首的三要素，还是可以考虑参照投案自首来处理你。"

竟然还有活命的可能，仿佛已经在黄泉路上走过一遭的傅章雄又回过了神，要为活命搏一记。

这一记很难搏。作为一个老官司，傅章雄接触过许多罪犯。很显然，交待罪行多的人会判重刑，交待罪行少的人就判轻刑。因此，隐瞒罪行最合算是牢友们一致的结论。只是这种隐瞒要做得巧妙，工夫要到家，不能被公安发觉，否则就会偷鸡不成蚀把米。傅章雄的经验是：关键在于会选择，要选择一些既不为公安掌握，又不会伤自己要害的材料作"主动交待"，让公安感到满意，自己就能蒙混过关。第一次审讯，他摸准了我想迅速弄清案情的心理，主动多抛出2000万，投其所好。这一次应该采取什么办法呢？

审讯是智慧和意志的较量。虽然从客观条件看，审讯官要比受审对象占据主动，因为他可以进行调查，作有的放矢的准备，而且在审讯过程中一直由他主动发问，对方则只能被动回答，并

且常常是在不知道审讯官问题意图的情况下回答，因此聪明的审讯官往往能够利用这种条件在审讯中获得成功。然而，受审对象同样可以运用自己的智慧抵挡住审讯官的进攻，甚至可以把你引入歧途。

傅章雄先要摸底："我愿意谈。但先要满足我两个条件：一要确保我的人身安全；二要确保家属的安全。"

我当即关门："主动交待不能有先决条件。对你这样的人，只有说实话才最有利，其他问题你根本不应该考虑。"

这次交锋很干脆。我已经摸清傅章雄的底，掌握了他的犯罪心理现场，知道他要探虚实，于是就根本不给他探虚实的机会。既然傅章雄说愿意交待，干脆不多啰嗦，给他一张纸、一支笔，让他自己写交待。

都说审讯主要靠会说，于是有的审讯官在审讯中就不停地说，甚至没话找话地说，他们怕冷场。这是没有得到审讯侦查的真谛。因为审讯侦查：有时候不说话比说话更厉害。要开口就得句句说得审讯对象心惊肉跳。所以，审讯中有时我不开口，然而，此时无声胜有声，于无声处听惊雷，对方同样受到震撼。

如今的傅章雄就是这样在心里暗暗叫苦。要是我多问点话，他还可以从话里分析出一些苗头。如今云里雾里不知底，只得走一步看一步，凭自己的运气。

先交待1988年初第一次黄金生意的情况，如何勾结区人防办公室，以订购三夹板为幌子，借贷30万元作本钱。

又交待他的黄金生意主要是通过某个三产公司做的。

掌握了傅章雄的心理现场，知道他还在有选择地抛材料，干脆就让他抛。只要不露底，傅章雄就无法作出确切的选择，就不得不抛出大量我方不掌握的材料。等到他自以为抛够了材料，我再出击，这叫以逸待劳。

果然，在陆续交待揭发他人的一些问题后，傅章雄刹车了。

他想，这些材料专案组应该感到满足，也够忙一阵子了。

傅章雄刚刹车，我开了腔。为傅章雄准备了的多点打击的立体攻势开始发挥。

"任何犯罪事实都有四个环节：人与人、人与物、人与事、事与物。这些环节中的每一环都会开口说话。你倒卖黄金这么多年，接触过多少人？多少事？多少物？你不开口，别人会不会开口？你贩卖黄金这么大的数，别人要立功，必定揭发你的问题，这点你想过没有？"

傅章雄听的心惊肉跳：这些话讲的句句是实情。我经手过这么多黄金，伙同过这么多人，谁能担保他们不揭发我的问题？他们一讲我不讲，我就没有主动交待，不主动交待就不能算投案自首，那么脖子上的脑袋就可能搬家。

再仔细捉摸这些话，又找不到任何实在的信息。根本搞不清谁作过揭发，哪些事已经暴露。要是讲出没暴露的事情，岂不是自讨苦吃，太冤枉。要是隐瞒不讲，又怕得不到投案自首的待遇。真是讲也不好，不讲也不好。傅章雄跟公安打过这么多年交道，也算在白道黑道都能玩得团团转，却从来没有遇到过这种情况。

这边举棋不定，我又火上加油："你老傅的名气够响的，连飞机场的工作人员、飞机上的乘客都会同你打招呼，你想自己的事还能瞒得过去吗？"

这一提醒，傅章雄猛然回忆起件件往事：我怎么会碰到这么多熟悉的陌生人？审讯官怎么什么都知道？莫非他们早有内线埋伏？莫非？

十面埋伏，是让对方觉得到处都有埋伏，到处都有陷阱。这种策略，专门用来对付选择性侥幸心理，使他们无从选择。专案组用这种策略对付过张儒能，获得了成功。现在用来对付傅章雄，同样逼得他走投无路。

这一天的审讯一共进行了三场。

下午的第一场，围绕投案自首大做文章，攻破了傅章雄的精神防线，迫使他开口交待，但出于一种侥幸心理，他的口供重点在揭发。

晚上第二场审讯，我使出十面埋伏计，造成天罗地网、四面笼罩的假象，无从选择的傅章雄只得开始交待自己的问题，谈清了自己问题的性质是买断而不是介绍，从而把他的罪行铆牢。

有了这铁板钉钉的性质打底，傅章雄完全失去了主动权，第三场审讯如摧枯拉朽，傅章雄只得把贩卖走私黄金两年期间的基本事实和盘托出：

傅章雄说，他的第一笔生意是和某个三产龙成公司做的。

傅章雄曾为这个公司做过事，与公司人员很熟。当他从某区人防办公室得到第一笔 30 万资金，需要寻找下家时，他很快想到了这个三产公司。

傅章雄算得上一个精明人。他知道自己做的是走私黄金生意，风险非常大。拖上这个公司：一是使生意本身得到保险；二是通过生意给公司得点好处，拉好了关系，自己的安全可以得到保证。因此是一箭双雕的妙策。

他把公司的负责人请到广东进行“实地考察”。然后，由王民向傅章雄供货，傅章雄把它们带到上海交给公司，公司再介绍给销售黄金首饰的金店，做成他们之间的第一笔，也是整个黄金大案的第一笔——35 万的黄金生意。

没多久，傅章雄和王民因为分钱不均闹翻。两人分头另起炉灶。傅章雄找到了许化文和洪承祖等人为他供应黄金，上海的销路仍然由这个三产公司统包。

傅章雄集团是走私黄金生意的始作俑者，在所有走私黄金集团中规模最大，其犯罪行为也最为典型。现在看来，傅章雄在整个黄金案中，居于龙头老大的地位。擒贼先擒王，抓住了这个主

要矛盾就牵一发而动全局。对于侦破全案来说，就起到了提纲挈领作用。因为，在黄金案中，傅章雄是一个坏榜样，他把在商品经济社会中，所有的负面效应都集于一身。譬如：寻找保护伞、走私贩私、行贿腐蚀、弄虚作假、扰乱经济秩序等等，无所不用其极，带头示范作用极其恶劣。就好比违法"设摊"，他这个"黑摊头"一摆，一些"无证商摊"就心动眼红，一哄而起，群起效尤，使问题的深度与广度不断地扩大化，犹如社会上的瘟疫，影响着整个商品经济的健康发展。从傅章雄的案件，我们得出一个启示：在打击犯罪中，就是要善于抓住这样的坏典型，绝不心慈手软，坚决予以彻底的铲除，为商品经济保驾护航。下面摘抄傅章雄判决书上的原文可以帮助大家对黄金走私集团的基本犯罪情况有一个清楚了解：

"经审理查明：被告人傅章雄于 1988 年 1 月至 4 月间，经同被告人周豪仁、陈梅英共谋，由傅章雄组织收购走私入境的黄金首饰，周豪仁提供资金，陈梅英提供其单位翠亨贸易部的发票，共同经营黄金饰品。期间，傅章雄从港商王民（已死亡）处购得走私入境的黄金饰品计 3200 余克，偷逃应缴税额人民币 21.01 万余元。傅将上述黄金饰品加价贩卖给本市金银珠宝饰品商店，非法获利人民币 6 万余元。

同年 4 月至 8 月间，傅章雄、陈梅英经共谋，双方各自收购走私入境的黄金饰品，由陈梅英所在单位翠亨贸易部提供发票，傅章雄负责销售，共购得走私入境的黄金饰品共计约 19.63 万余克，偷逃应缴税额人民币 1286.87 万元。傅将上述黄金饰品先后从广东某市携运至本市，分别加价贩卖给本市的 11 家金店。傅章雄从中获利人民币 132 万余元。

同年 8 月至 1989 年 9 月间，傅章雄经与被告人许化文、洪承祖共谋，由许、洪直接走私入境黄金饰品，由傅章雄负责销售。期间傅章雄利用广东某贸易部等单位提供的发票，将上述黄

金饰品分别携运回沪，销售给本市及江苏省、浙江省的20余家金店，从中获利人民币260余万元。

从1988年1月到1989年9月，在不到两年时间里，傅章雄共贩卖走私黄金700公斤，非法获利400多万元。”

傅章雄集团的破获揭示了整个黄金大案的基本轮廓：

这些黄金走私集团的主犯都是具有亡命之徒性格的个体户。比如高财生、李北雄、傅章雄。他们在从事黄金生意之前都没有什么钱。黄金生意使他们一夜暴富。也正是因为黄金生意有这种巨额利润的诱惑，所以这些人完全不顾法纪，在做黄金生意时无所不用其极。

这些集团的活动往往涉及到国家干部。因为他们没有资金，需要握有财权的干部为他们解决。他们的黄金要进入国家的商店堂而皇之地销售，需要有实权的干部批准。这一切，往往是一种钱权交易的过程。因为，每一个黄金集团后面都隐藏着一批国家干部队伍中的蛀虫，隐藏着一批行贿受贿案。

所有集团的走私黄金几乎全部来自澳门，又全部通过正规的国营商店销售出去。这中间有一个把走私黄金摇身一变成为合法首饰的环节。

黄金大案的审讯侦查全面铺开，战斗进入白热化。

第十二章　新星陨落

1991年2月4日上午。

某银行筹备会议会场。

会议的主题是为即将成立的某银行选定地址以及解决水、电、煤等问题。

一个30多岁的年轻人正侃侃而谈。他的思路敏捷，说话条理清晰，既有逻辑性，又有说服力。与会者的目光中，有的露出赏识，有的露出羡慕，有的露出妒忌。

他叫傅有成，当时职务是某支行副主任，刚被内定为即将挂牌的某银行副行长。

据悉正行长马上就要出国学习，然后将升任总行副行长。空出的正行长的位置将由傅有成接任。

上海金融界的一颗新星正在冉冉升起。

这时，有人请傅有成接电话。

电话是某支行监察室打来的，说区办有事，请他从会场出来一下。

傅有成走出会场，两个身穿便衣的人迎上前来，向他出示了工作证后说："我们是闸北公安分局的，请你跟我们走一趟。"

警车就停在门口。

傅有成上了车，从此再没有回到这个会场。

后来，这个本应该在上海金融界叱咤风云的傅有成变成了上海闸北区看守所的一个案犯。

一颗正在上升过程中的新星就此陨落。

事情还得从头说起。

为傅章雄销售黄金的下家中，有一家造币公司特约经理部。专案组去查证，意外发现傅章雄提供的货源只是它销售的黄金首饰中很小一部分。

再查发票，更令人傻眼，绝大部分都是绝对不正宗的发票。

堂堂造币公司经理部，怎么会经销来路不明的黄金首饰？

经理周林傅被请到了公安局。

问他这样的发票正宗不正宗？他回答不正宗。

既然知道不正宗，为什么要进这种不正宗的货？

周林傅回答，领导吩咐进这个人的货，我只是忠实执行领导指示。

他说的领导有两个：一个叫陈进泉；另一个就是傅有成。这两个人当时都是某支行的副主任。陈进泉的年龄和资历都要比傅有成高一点。他说的“这个人”叫傅有生，是傅有成的弟弟。

傅有成、傅有生都姓傅，但他们和傅章雄没有任何血缘关系，也没有生意上的关系。

凭感觉，我觉得里面必有问题，立刻布置人员进行调查。

没多久，两份材料汇总到我手里：一份是傅有成的；一份是傅有生的。

傅有成，1954年8月31日生，70届中学生，中学毕业后上山下乡中去江西农村插队。他在乡下一呆6年，直到大返城才回到上海。后来，通过考试进入工商银行，又利用工作之余补习了初中、高中文凭，读完了大专课程。由于表现好、能力强，逐步被提拔为支行副主任。

傅有生则是完全不同类型的人。他曾因诈骗被判处4年半徒刑。出狱后，他开始自己做生意，后来去了南方。由于好吃懒做，一直做得不成功，没混出个人样。然而，近期他突然发迹，现在已经买了香港护照，移民去了香港。

我立刻嗅出了里面的问题：

傅有生一没技术，二没本事，更兼好逸恶劳的本性，多年来一直混不出头，怎么会突然发迹？

是不是和黄金生意有关系？

要是确定了这个前提，马上就产生以下两个问题：

第一，他的黄金来源和傅章雄、高财生等人不一路。前面已经破获的高财生集团、傅章雄集团、顾德龙集团的货源都来自于澳门人许化文和洪承祖。这些案犯互相之间都有所耳闻、有所了解，但询问起傅有生，他们都摇头不知。这是否意味着黄金案又将出现第三个源头（第二个源头是李北雄通过某外国外交官走私进来）。

第二，做黄金生意需要大笔资金。傅有生一直是个穷光蛋，他的本钱从何而来？会不会和傅有成有什么关系？

况且周林傅交待，一开始傅有生还只是供应黄金货源中的一个。后来领导明确指示，停掉和所有别人的业务，只进傅有生的货。傅有成正是周林傅的领导。这样露骨的指示背后会不会有什么不可告人的交易？

傅有成具有重大嫌疑。

到底如何对待傅有成却使我颇费心思。

首先，傅有成是一个处级干部。对这样的人采取行动，必须慎重从事。否则，就会带来不良影响。

其次，从内心情感角度，我对傅有成也颇有好感。

傅有成这个人家境贫寒。当初插队去农村，别人一年有大半年在上海过，他却是整整6年只回过上海两次。因为他要用工分来养活自己，所以他只有在农村苦干，用单薄的身躯去挣一天0.13元的工分。

回到上海他又不放弃拼搏，用自己的努力为自己铸造了光辉的前途。我是个爱才的人。傅有成是个人才，一旦对他采取了法律的措施，这个人才就毁掉了。

左右考虑，前后斟酌，我拿不定主意。

于是，我把傅有成放在一边，舍近求远，一门心思布置要抓傅有生。

先后两次让人用做纪念币生意的幌子和傅有生联系，要他从香港回来谈生意。两次安排布控，狡猾的傅有生就是不上当，不进来。

案情紧迫，不应该再拖。

某银行的筹备工作快速进展，傅有成马上就要被正式公布担任副行长。如果公布后再对他采取行动就不合适。尤其是真的查出问题来，公安局更有责任：既然早知道傅有成有问题，为什么不在任命公布前采取行动查清楚?

时机紧迫，不能够再拖。

正是在这样的背景下，傅有成被“请”进了闸北分局。

傅有成是以传讯的形式进来的。

要是傅有成的问题基本确定，传讯就升格为拘留，然后就从申报逮捕这条法律程序走下去。要是审不出问题，当天就得让他回去。

这场审讯必须力争速战速决。

我和傅有成从来没有接触过。既不知道他的个性，也猜不出他会采取什么样的态度对待这场审讯。

这又是一场遭遇战。

虽说打遭遇战已经习以为常，但面对傅有成，我有思想顾虑。

我绝不是害怕攻不开傅有成。相反，我倒是有点害怕攻开傅有成。因为，今天这场审讯要决定一个人的命运。这个人不是杀人抢劫的流氓惯犯，而是一个社会英才。正是有一种惋惜的心情，我才有了点顾虑。

深深吸了一口气，我坐上了审讯台。

傅有成非常害怕。

他第一次经历这样的场面。

他不知道这算什么。只记得警察对他说要和他谈谈，并且还给他看了一张什么传唤证。

什么叫传唤？是不是关起来的代名词？

他的脑子里记得许许多多金融名词、银行术语，但对于这个传唤却一无所知，脑子里一片茫然。

只有两个字清晰地浮现出来：坏了。然后，这两个字一点点在他的心中弥漫，渐渐占据胸腔的全部空间，脑子则呈现一片空白。

突然，他觉得面前出现了一个人影。定睛一看，是一位身穿警服的中年警官。他明白，决定他命运的时刻已经来临。他顿时抖擞起精神，一片空白的脑子立即开始高速运转。

傅有成面对三大矛盾：

第一，一进一出的矛盾。

如果把自己的问题全部谈清楚，他肯定要被关进公安局。反之，如果蒙混过关，还有出去的可能。一进一出的区别何其明显，他怎么甘心就这样把自己关进公安局？

第二，座上宾和阶下囚的矛盾。

当时他的地位很高，又处在事业发展的顺风时期。要是一开口，自己拼搏10多年才刚刚像个样子的人生阶梯顷刻间就会土崩瓦解。10多年心血毁于一旦，他怎么情愿？

第三，亲情和法理的矛盾。只要一开口谈问题，势必要把弟弟的罪行彻底抖出来。走私黄金，历朝历代是重罪，身为银行干部的傅有成知道这是怎样的分量。毕竟血浓于水呀。

这三大矛盾，每一条都是实实在在的锁链，足以封住傅有成的嘴。更何况三大矛盾加一起，傅有成怎么肯老老实实说？

因为是传讯，决定了这场审讯具有调查性质的特点。

我直截了当提到黄金的事，希望他把知道的情况讲讲清楚。

虽说早已料到找他就为黄金的事，但乍听到“黄金”这两个字从警察嘴里说出来，他还是吓了一跳，脸上顿时泛起一股红潮，随即又迅速消退。

定下神的傅有成说：“黄金的事我不知道，虽说我担任某支行副主任，但黄金业务不在我的分管范围，我怎么会过问黄金的事?”

话虽这么说，但因为心虚，说话的底气明显不足。

两个细小动作都被我看在眼里。这些和我查阅傅有成背景材料时得到的信息结合在一起，初步证实了我对傅有成的猜测：

这个人没有犯罪前科，更没有严重的犯罪心理，连掩饰自己内心活动的基本功都很差。从犯罪学的角度说，他还是“初犯”。从正面角度看，他内心的良知对他的思维和行动仍然占据支配地位。

从他脸上泛过一阵红潮可以断定，傅有成的心中很害怕。

既然是一个没有严重犯罪心理的人，既然良知仍然占据支配地位，那末他的害怕就透露两个信息：他明白自己犯罪；他具有畏罪心理。

我把话题转到他的弟弟傅有生。

傅有成说不清楚他具体干什么。

“我们是两路人。”他把“两路人”这几个字说得很重。

“你们有经济上的来往吗?”我追问。

傅有成犹豫了。他认为公安局绝不会无缘无故问这个问题，肯定他们掌握了什么信息。于是他含糊其辞地说：“经济上我们没来往。但作为兄弟，经济上互相支援的事情总归是有的。”

初步交锋结束，我陷入了沉思。

傅有成的问题已经是明摆着的了。不光是因为刚才的交锋暴露的信息，更主要的是因为我的手中有周林傅的供词。为了准备

和傅有成的这场谈话，我事先已经运用组合拳把周林傅审开，已经掌握了傅有成犯罪的实质性问题。现在的问题已经不是用什么样的审讯策略把他审开，而是如何为他创造机会，使这个人才不要就此毁掉。

从傅有成的心理状况分析，他属于一种畏罪心理，是害怕讲出真相后的结果。

另外，他还有一个比较严重的障碍：同胞手足之情。

根据以上分析，我采取了对症下药的审讯策略。

第一步，打消顾虑。

这是这场审讯能否成功的必要前提。傅有成是一个比较理性的人，有自己的思想。他的思想观念就是他抵抗审讯的精神支柱。只有打掉他的精神支柱，他才可能听得进审讯者的话。根据事先的分析判断，傅有成的精神支柱就是由三对矛盾组成的思想顾虑。因此，我的第一步就是为傅有成分析三对矛盾。

针对一进一出的矛盾，我明白地告诉他，客观事实是无法回避的。他的问题就像阿拉伯数字“1”一样，客观摆在那里，现在的问题是，到底用这个数字做加法呢，还是做减法？抗拒交待就是做加法，在客观事实之外再加上抗拒交待，结果 $1+1=2$，得到的是从严处理。要做减法就必须如实交待，这样才能得到 $1-1=0$ 的结果，争取得到宽大处理。因此，一进一出的钥匙掌握在他手里，必须彻底消除幻想。

针对座上宾和阶下囚的矛盾，我明确说明，根据他犯的罪行，再想回到原来的起点已经不可能。尽管目前的起点是他10多年奋斗的结晶、尽管任何人都会因为失去如此良好的起点而痛苦万分，然而，客观事实却是不以人的意志为转移的，面对事实，只有尽可能地争取有个好结果。更何况名利毕竟是身外之物，和人的价值并不是同义词。

针对傅有成不忍心出卖兄弟的心情，我坦率地告诉他，傅有

生和他不是同一类型的人，也不可能和他走同一条道。前几年傅有生落魄的时候是傅有成的负担。后来做黄金生意发了财，还是只想到自己随意挥霍，甚至一笔50万的贷款也迟迟不还，根本不为傅有成着想。各人的路靠各人走，并不存在害不害人的问题，倒是在这样的情况下要考虑考虑自己的出路。为包庇弟弟而加重自己的罪行值得吗?

“在刀口上跳舞是危险的。”我这样说。

这一段谈话始终很理性，对傅有成内心三大矛盾的分析丝丝入扣。傅有成觉得很在理。这样，阻碍他说真话的精神障碍被消除，第一步目的基本达到。

傅有成又一次陷入了茫然。这个理性化的人需要很理性的东西指导自己的行动。

我没有简单地告诉他坦白从宽，抗拒从严。而是把这条政策具体化为五种态度，分别对应五种结果：

第一种：投案自首，可以得到最宽大的处理。

第二种：主动坦白，不是交待审讯掌握的、询问的问题，而是主动把自己的所有罪行都讲出来。

第三种：如实交待，这种态度比主动坦白要低一个档次。

第四种：部分交待，这种态度属于抗拒交待中程度较轻的一种。

第五种：交待不诚或拒不交待。

对应五种态度，将分别得到不同的处理结果，构成从轻或从严的序列。我把这个序列摆在傅有成面前，使这个看惯数字序列的金融高手最直观地看到了可能为自己争取的结果，就有了努力的方向。这一段谈话，总结成一句话，就是“说实话最有利”。

打支柱，讲态度，一正一反，始终围绕着傅有成的精神防线做文章。既消除了他讲真话的顾虑，又激起了他讲真话的欲望。为促使傅有成采取实际行动，我又推了他一把。

我说，根据《中华人民共和国刑事诉讼法》第七十二条的规定，对拘留的对象应该在采取法律强制措施的24小时之内进行初审，如果对象在初审时彻底交待问题，可以比照投案自首的规格作宽大处理。

傅有成是被警察“请”进公安局的，他当然不是投案自首。但目前对傅有成还只是传讯，如果他能主动坦白，同样可以比照投案自首，这样，他就可以得到最宽大的处理。

受到这样具体直观的教育，此时的傅有成已不是我要他说，而是他自己争取要说了。

这也正是我为挽救这个青年英才苦心设计的策略。

傅有成的供述揭示了黄金大案中一个令人深思的现象：为公谋私。

1988年3月，傅有成和支行分管贷款的副主任陈进泉受珠海市某贸易公司邀请前去“考察”。内容是考察该公司是否具备做黄金生意的资格。

有求于人的企业出钱，大权在握的人物出行，到名闻遐迩的地方“考察”，这是一种相当流行的模式。表面看，一切都无可挑剔。企业是为发展自身的业务，公款用得理所当然；掌权者是为工作出行，去得名正言顺。实质上，出钱的企业是有所求，被邀的人物要能所给。只是一个“公”字伪装了赤裸裸的钱权交易。

话说回来，那次去考察的工作味开始还是挺浓。傅有成确实想做出点成绩。

千不该，万不该，不该在珠海考察完毕后再去深圳兜一圈。这一兜，出了事。

也是不巧，那日深圳的旅馆都客满。傅有成只好去找正在当地一家公司里混的弟弟。偏巧弟弟又不在公司，接待的是公司的总经理。探知来者是上海银行的财神爷，得知财神爷去珠海是为

考察黄金生意，精明的总经理立即“紧紧依靠”。包下了吃住，包下了游览，把深圳变成傅有成南方考察的第二站，使自己的公司成为标准的考察对象，并且以满意的招待换来了满意的考察结果。

半个月后，这个根本不具备做黄金生意资格的公司总经理带着数万元从沙头角中英街低价收进的黄金首饰来到上海，经过副主任的操作，由公司下属具备经营黄金条件的造币公司特约经销部加价出售，卖出了这批水货。

第一次和走私黄金沾了边。一脚踩进了泥潭。

如果那次不去深圳转一圈，也许就没事。

如果到了深圳直接住了旅馆，不过也就是自己多掏了几个钱，最多回来后被人说借考察之名，行公款旅游之实，吃进一封人民来信。

如果那天碰到傅有成的弟弟而不是由精明的总经理来接待，也许就不会发生这笔黄金交易。

可惜这些如果都没有发生。于是整个事情似乎就成为一个非常可惜的偶然。

细想一下，这又并非偶然。

深圳原本不属于考察范围，却自作主张去兜一圈。如果不是想贪点便宜，乘机来点公款旅游，就是自持权势在手，无视为国家干部制定的清规戒律。上述两者中的任何一种都是孵育不法行为的温床。

从某种意义上可以说傅有成是被他弟弟傅有生害的。

傅有生的人生轨迹和哥哥完全不一样。他因为诈骗被判处过徒刑。从山上下来后，做起个体户。后来跑到了深圳，因为业务不行，挣得不多，花得不少，日子混得并不好。

那次总经理成功的黄金生意使他开了眼，更使他开了窍：若要发，靠犯法；要找钱，先找权。守着个当银行副主任的财神哥

哥，干吗自己不赚非得给别人打工呢?

皆因傅有生这一开窍，他那公司的黄金生意立马结束。傅有生要自己做，哥哥当然帮自己的弟弟。可怜那总经理只做成过一笔黄金生意，前期的感情投资在兄弟亲情面前化作落花流水，真是“血浓于水”。

傅有生是纯粹的个体户，既没有经营黄金首饰的营业执照，更没有做黄金生意的雄厚资金。他要一步登天，只能靠傅有成这个好哥哥。

1988年6月，傅有生在友谊宾馆摆酒席，宴请特约经销部的经理和银行的陈副主任，傅有成也到场。千余元的“工作晚餐”，讨论一个主题：如何给傅有生贷款。

按理，银行贷款天经地义。但傅有生是个体户，银行没法给这个身无分文的个体户贷款。因此，傅有生作为提供黄金货源的上家转向他的下家——负责销售他走私进来的黄金的特约经销部——预支货款。在当时黄金市场处于卖方市场的情况下，由买方先预支一部分货款的做法并非没有先例，况且有堂堂银行副主任做担保。因此，特约经销部经理周林傅一口答应。

随即，周经理作为正规的企业，又转向银行贷款。经主管贷款的副主任批准，一笔100万元的贷款就此谈成。银行把钱给了特约经销部，经销部再以预付款的名义交给傅有生。虽说事实上这就是银行的钱，但转一下手，立刻成了合法。移花接木就在大家的眼皮底下完成，但谁都睁着大眼没看见。

如此这般，前后贷给傅有生400万元。

宴会上，特约经销部经理还接到一条指令：别的进货渠道都关了，单进傅有生的货。

于是，特约经销部从1988年7月到1989年8月的一年多时间里先后10多次从傅有生手里非法购入黄金首饰6.464万余克及翡翠挂件2690余件。非法经营额共计人民币831万余元，获

取非法利润69万元。

没法确切了解傅有生从中赚了多少钱。因为他早已花钱买了香港护照，离开中国大陆。但特约经销部的69万或许能给我们一点提示。况且，傅有生完全是用别人的钱赚别人的钱，典型的空麻袋背米。

堂堂的国营银行卷进了走私黄金的罪恶。傅有成思想上的温床终于孵出不法的恶果。

然而，为弟弟帮忙只是促使他踏上毁灭自身道路的原因之一。

还有更深层的原因。

傅有成交待出最核心的问题——由他掌握的13万元的小金库。

这13万元是傅有生给的。

无功不受禄。这些钱足以证明傅有成卷入了走私黄金的罪行。

钱能说明很多问题。

傅有成收下了这些钱，但他没有把它们装进自己的腰包，没有像黄金案中的其他案犯那样大肆挥霍。他把它们放进并不进入银行正常账号的地方，只有他一个人具有支配权。这样的钱，俗称“小金库”。因此，这和贪污受贿有区别。

傅有成要用小金库说明很多问题。

小金库是傅有成为单位搞的创收，它的设立和充盈是傅有成能干的象征；

小金库为傅有成提供了摆脱单位严密的财经纪律约束，增加了单位在业务活动中经费开支的自由度；

小金库作为在正规渠道以外奖惩职工的资金，以经济杠杆的形式使傅有成手中大权倍增；

用傅有成自己的话说，他之所以卷入黄金走私，完全是为了单位的利益，出于搞好单位的动机。

有些事情往往很使人迷惑。

从傅有成的角度看，他那个单位就算得上公，他的行为就可

以算得上为了公家利益豁出自己的一切，简直是殚精竭虑，呕心沥血。

若依法律来衡量，傅有成的行为不仅破坏了银行的形象，更是扰乱了国家的金融市场，身为国家干部，竟助纣为虐，帮人走私，罪加一等。

也许可以把这种奇特的现象说成是“为公谋私”。

为单位的利益而导致的犯罪同样是犯罪。

1997年12月29日中级人民法院的《刑事判决书》对傅有成的罪行作了如下判决：

“被告人傅有成在担任支行副主任期间，为使本单位获取利润，明知他人系个人倒卖黄金饰品，仍积极介绍并撮成特约经销部非法进行黄金饰品交易，非法经营额达人民币830万元，其行为已构成非法经营罪。”

精心设计的审讯侦查策略取得了成功，同时也为傅有成争到了最宽大的处理。判决书给他的判决是六个字：免于刑事处分。

第十三章　夫妻老婆店

傅有成的交待中又冒出一条新的线索。

在讲述怎么会想到帮弟弟傅有生做走私黄金生意时，傅有成讲了一段故事。

1989年5月，傅有成和陈进泉、周林傅应广东某市旅游贸易公司副经理李治勋的邀请，到广东实地考察黄金生意。考察结束，三位大员决定由特约经销部做这笔生意。大功告成的李治勋特意在广州请了一顿早茶。席间，李治勋洋洋得意地介绍了他的黄金生意经：他从中英共治的沙头角香港一方的金店买进黄金首饰，按香港报纸公布的饰金价，将港币兑换成美金，再按深圳黑市牌价把美金换成人民币。然后，他再在这个价格的基础上加价20%卖给造币公司。

李治勋兴致勃勃地介绍说，他之所以这样把钱换来换去，是为了在重量上不吃亏。因为香港的饰金是以盎司为单位，每盎司37.425克，比上海的老秤每两多6克。

说者无心，听者有意。精明的傅有成立刻从李治勋的话中悟出了窍坎：李治勋卖黄金，打的是广东某市联合发展总公司旅游商业贸易公司的牌子，其实却是他和老婆孙娴敏、岳父孙国强一起开的“夫妻老婆店”。李治勋自己到上海各金店挨门挨户上门兜生意，孙娴敏在广州接应，孙国强帮助记账。买黄金的资金是金店的预付款，李治勋收到预付款再去买黄金饰品，加上20%的价，转手卖给金店。空麻袋背米，稳稳赚钱。

傅有成立刻想到这样的好事完全可以拉自己兄弟一把。就是这个念头，就是在早茶桌上的“灵机一动”使他陷入犯罪的泥

潭。

傅有成对这件事记得特别清楚，因为他在当天的日记本上记下了谈话要点。

与此同时，黄金案中涉嫌受贿的某金店经理也交待了李治勋上门兜售黄金的情节。

一家“夫妻老婆店”冒了出来：

李治勋，上海人，大专文化程度，原上海某电子仪器厂副厂长。1985 年辞职去南方谋发展。此人精明能干，进入广东某公司刚半年就被提拔为副经理。

李治勋的妻子孙娴敏，原上海某区街道房修队职工，后辞职去南方谋发展，在商海闯荡数年，成了个“女强人”。

如果他们确实在做黄金生意，这将是黄金大案中挖出的第六个集团。

前五个集团按挖出的先后顺序为：高财生集团、李北雄集团、顾德龙集团、傅章雄集团、傅有成集团。

这真的是第六个黄金走私集团吗?

1991 年 2 月 27 日，趁李治勋回沪之际，专案组将其抓获。

当时傅有成刚开始交待问题，抓李治勋是为了进一步加以查证核实。初次审讯也围绕是否开发票加价销售给上海金店的问题。

面对审讯侦查的攻势，李治勋承认自己的罪行，但同时又声称这一切都是为公司做的。因为发票都是公司的，自己则是公司的副经理。

对李治勋的审讯进展，出乎意料的顺利，审讯人员有些大意。以为主要目的已经达到，自己又觉得比较疲劳，就没有乘胜追击，固定证据，而是把他往监房一送，打算过几天有空了再审。

这一耽搁，李治勋有了喘息机会，在监房里前思后想，为自

己构筑了一条防御体系。他把目标确定为法人犯罪这条最轻的罪状，坚持自己是为公司做，甚至连开发票的情节也全盘推翻。

二审、三审，李治勋坚守阵地，毫不松口。

到南方调查，某公司也和他口径一致，根本不和公安机关配合。

审讯搁浅。

看来，审讯侦查是一项兢兢业业的工作，来不得丝毫麻痹与大意，始终要崩紧彻底搞清案情这根弦，要有不怕疲劳、连续作战、深挖到底的精神。否则，“大意失荆州”，“为山九仞，功亏一篑”，将悔之晚矣！

当时正值黄金案高潮，各大集团的要犯逐一落网，案情正向查证核实的纵深发展，实在没有精力顾及这家“夫妻老婆店”的小案子。况且某公司也给人造成一种正宗公司的假象，我觉得第六个走私黄金集团可能不成立，准备按照法人犯罪的最低口径，让李治勋写一份检查认错，然后就以不追究刑事责任方式把他释放了。

不追究刑事责任方式是对审查对象最轻的处理方法。一般人能得到这种结果肯定求之不得，然而李治勋却没这么想。

李治勋觉得自己是个聪明人，所以对公安局的每一种做法都要仔细捉摸。听到这种处理办法，他立刻动开了脑筋。

公安局是不是在给我玩花样，先让我检查认错，然后抓住我的辫子逐步上纲上线，最后敲定我的罪？

这是惟有李治勋这样的人才会产生的想法。

首先，因为他自认为聪明，所以不愿意相信表面的事实，总要猜一猜表面的背后藏着什么。

其次，因为他确实是犯罪的人，由于犯罪者的阴暗心理，所以对于警方的任何措施都自然而然地从坏的方面进行考虑。正因为如此，一进公安局李治勋就在暗暗和公安机关斗法。

第一次接触时，因为从没经历过和警察交锋的场面，思想上没有任何准备，慌慌张张承认了开发票。进监房后定下了神，认识到开发票有严重后果，于是打定主意，坚决不承认。结果公安对自己没什么辙，自己赢了第二仗。

于是他就越发相信自己的算盘，认为自己的判断正确，坚决不写检查。

他这是聪明过了头。

我了解到这一情况，立刻引起警觉。

蹲监房，度日如年，有出去的机会，谁不是飞快地认错写检查？

李治勋的表现反常。

这种反常表现正好应了中国一句老话："此地无银三百两"。反常的表现说明里面可能隐藏案情。我决心查它个水落石出。

为准备和李治勋的交锋，我进行了周密的准备。

调阅和李治勋有过黄金生意的金店的材料，发现李治勋的丈人孙国强也曾前去联系兜售过黄金首饰。于是，孙国强被请进了公安局。

孙国强是上海某厂的退休工人，女儿女婿叫他帮忙做事，给点好处，当然是喜出望外，哪想到会进公安局？面对警察的询问，他把知道的一切都如实交待，并且后悔不迭。只是李治勋只让他记账。他虽然不是核心成员，但行为已构成犯罪，现被审查，也属咎由自取。

既然是夫妻老婆店，只有李治勋的妻子孙娴敏才能解开秘密的内幕。孙娴敏必须到案。

然而，孙娴敏踪影全无。自从辞职去南方后，她一直走南闯北，行踪不定。让她的母亲给她写信劝她到上海投案自首、讲清问题，她也充耳不闻。

一连几个月，孙娴敏不到案，李治勋不开口。按照法律规

定，羁押期有明确期限。

时间越来越紧迫，专案组成员个个心急如焚，因为明知有罪的案犯，却让其逍遥法外，这既是对法律尊严的亵渎，又是对公安战士自尊心的最大伤害。

最后一天的时限已到，我果断地说，把李治勋的材料整理好，按正常程序向检察院提出起诉。

大家疑惑了。这样的事实向检察院起诉？肯定要被退回来。

果不其然，卷子很快就被检察院退了回来。原因是材料不清，证据不足，要专案组在30天以内补充侦查，补足材料后再起诉。

这是没办法的办法。

捕捉孙娴敏成为最为迫切的任务。

各种手段用遍，孙娴敏仍然没有消息。

正当山重水复疑无路之际，监房里发生了一件事：

和孙国强同监房有个人犯在看亲属送来的照片。凑在一旁看热闹的孙国强突然指着照片上的一个人说："这个人我认识。"那案犯感到奇怪，她明明是我妹妹，你怎么会认识？孙国强说，你妹妹的女儿是我女儿孙娴敏的"过房女儿"，她们有过正式仪式的，我当然认识。

由于看守所的工作做得比较好，这一信息立即通报到专案组。专案组快速反应：

过房女儿极有可能知道过房娘的下落。

找到该案犯的妹妹了解，果然过房娘和过房女儿来往甚密，连孙娴敏新换的呼机号码都有。

正是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。

然而，当知道这一切都是为了诱捕孙娴敏时，对方反悔了，不愿意做"不义之人"。

案犯的妻子急了，关系到救自己丈夫的立功机会，难道要为

一个外人断送自己的亲人？

案犯的妹妹也不示弱，出卖女儿的过房娘，对女儿的心灵会造成什么样的打击？

姑嫂翻脸，吵了个人仰马翻。

争吵无果，案犯的妻子急于救自己的丈夫，顾不得一切，在得知姑娘要和女儿的过房娘在广州某酒店见面的消息后，立刻向专案组打电话报告。

得到消息，我即向分局党委汇报。分局党委同意并紧急调兵遣将，一边与当地公安机关和酒店保安部取得联系，要求对方配合行动，一边派张伟忠带两名女民警立即飞赴广州。

1992 年 3 月 19 日晚 9 时，当孙娴敏与过房女儿和过房亲家在广州某酒店进餐时，当地公安民警以查身份证的名义将孙娴敏带到酒店保安部，从而将拘留证已经签发一年的孙娴敏抓获，真是应验了“天网恢恢，疏而不漏”的古训。

张伟忠一行人在广州接收了孙娴敏，准备把她带回上海。在上海的我则紧锣密鼓准备第一时间的审讯，要在孙娴敏身上突开李治勋集团的真相。

此时，上海公安专科学校预审学教研室主任张志学老师来找我。不久前，公安专科学校聘请我担任了预审学的客座教授，现在要请客座教授为他们的学生上一堂审讯课。

我为难了。自己手头的工作非常忙，实在抽不出时间来上课，能不能换一个时间？

张老师也很为难。当初请我当客座教授时说好上课随叫随到，所以学校的课程已经安排好，学生们也已得到通知。

他问我，忙什么事情，是否可以请学校的一些老师帮帮忙做掉，使我可以抽出时间来上课。

我苦笑着说，这个忙别人是帮不得的，自己正在准备一场至关重要的审讯，这场审讯将决定第六个黄金走私集团是否成立。

听到这话，张老师的眼睛一亮。那正好啊，你就把这场审讯放到我们学校去，你现场审，让我们的学生现场看，审讯和上课同时进行，一举两得。

这确实是个解决难题的好办法，但却给我出了个大难题。

现场审讯、模拟审讯不是没有先例，但那多半是早已审开的犯人，再审一遍，不过是把过程演示一遍，让学生有个直观的了解。因此，那种审讯往往是演戏的成分多，审讯者没有任何思想负担，至多不过是表演得好一点或差一点。但孙娴敏是一个现行犯，刚刚抓获，我还没有和她打过照面，根本不了解她的个性和弱点，并没有审开她的绝对把握。更何况她是黄金案中一个重要案犯，对她的审讯关系到一个走私黄金集团是否成立。当着众多学生的面现场审讯，要是审不开，不但我下不了台，而且初审失败也可能导致这个案件的失败。

何去何从，如何抉择？

张老师根本没有考虑到我的处境。越是知道这个对象重要，越是一个劲地怂恿我答应下来，他觉得这太来劲了，他的学生缺少的就是这种真家伙。

沉吟良久，我答应了。

并不是因为已经有了必胜的把握。我只是觉得学生有权利受到最实战的教育。为了学生，我决定冒一次险。

这是一次只能成功不能失败的审讯。

我把自己逼上了华山一条路。

远在广州的张伟忠一行人已经押着孙娴敏登上了驶向上海的火车，这意味着审讯侦查只有几十个小时的准备时间。

马不停蹄，仍然觉得准备的时间不够。毕竟是千头万绪，一刻值千金。

一件意外事件帮我的大忙。

张伟忠他们坐的火车开出站不久，列车突然出轨，列车员撞

死。火车被拖回广州站，换了车后再发车。这一下，又给我多出两天准备时间。

有了充分的时间，我就能从容准备，其中就包括道具的准备。

审讯艺术多种多样，技巧加情感也是一种。每场成功的审讯都是两者巧妙的结合。因此，审讯的要旨可以说是以情感人，以巧取胜。审讯还应该尽可能地使用道具，可以达到寄情于物，情法交融的效果。

按照这样的指导思想，我开始了精心的准备：

首先，要分析出最能击中孙娴敏要害的突破口。

从当时掌握的各种材料中，我最后选定“发票”作为审讯的突破口。因为从孙国强的口供中已经知道发票由孙娴敏签字，而且发票的数字可以与香港、澳门报纸每天公布的金价对照，可以暴露出他们在价格上做的手脚，从而揭穿他们“为公司做”的谎言。

其次，要准备在审讯中触击孙娴敏的情感刺激点。

我了解到她只有一个儿子。由于她和李治勋常年在广州经商，儿子又从小患有哮喘病，因此在同龄人中有四个最：个子最小、体质最差、班里成绩最差、心理上最自卑。这个孩子在生活中感到很孤独，因此，我选定儿子作为主要情感的软化点，正好儿子想托我带去一段思念妈妈话的录音带，我想用儿女情长的真挚感情，来唤起她那仅存的未泯人性。

为了强化这一效果，我再审孙国强，对他晓以利害，告诉他女儿的危险处境和惟一前途。老人受到深深的震撼，表示要写信规劝女儿老实交待问题。这场审讯声情并茂，孙国强跪下来请求我挽救自己的女儿。老人无意，他人有心，一旁观战的摄影师也被这一场景深深打动，鬼使神差地摄下了孙国强下跪的镜头。这些照片后来成为孙娴敏睹物动情的审讯道具。

选准了突破口，找到情感刺激点，又准备了符合现场氛围的道具，我踌躇满志，等待现场决战。

3月24日下午，从广州开来的火车驶抵上海站。火车上，孙娴敏依旧谈笑风生，坚持不说上海话，只说广东话或广东普通话。甚至傲慢地问："谁审我啊？审得开吗？"谁知刚下火车，立刻就有身着警服的警察对着她照相、摄像。随即，她立刻被押上警车，一路警笛长鸣，直开地处上海西郊的公安专科学校。

车抵目的地，四位身着警服的警校女生上前押她，在两列身穿警服的学生队列中走上四楼。先让她在办公室面壁而坐，然后将她戴上手铐，押进审讯室。

审讯室里，又有两架摄像机和一架照相机从不同的角度对准孙娴敏拍摄。

这一整套精心设计的场面给了孙娴敏一个下马威，使她感到自己的问题非常严重，火车上的潇洒自若变成了局促不安。她坐在椅子上，面对空荡荡的审讯台，不安地等待。她的脑子里只有一个问题在回荡："谁审我啊？"

我在隔壁的大教室。按照计划，我要把审讯分成若干场，每场审讯之前，先把该场审讯的要点、方法和希望达到的目的向同学作介绍，然后进审讯室进行审讯。学生们就通过教室里面的电视屏幕观看审讯的实况。

100多个学生把教室挤得满满的，连过道上都是席地而坐的学生。同学们已经知道审讯对象是一个重大案件的重要对象，刚刚从外地押到上海。这是一场真正的实战，一切真的会像老师事先所说的那样进行吗？

将信将疑！

我介绍审讯侦查的基本模式：

"审讯侦查一般分为三个程序：开局、中局和终局。开局的要点是造气势，要有震撼力。如果对象是强奸杀人之类的罪犯，

我把他们称之为人性已泯人，对于这种人，要用气势摄人。今天这个对象不属于这类对象，我把她称之为人性未绝人。对于这种人，关键是要寻找情感软化点。听押送的同志说，这个对象在火车上谈笑风生，说明她的心理素质很好，这可能是她的性格特点。但这也暴露出她对于自己问题的性质和可能得到的后果根本没有思想准备，这一点恰好给我们留下了做文章的余地。我们今天从火车到审讯现场做的特意安排，就是文章的开始，等一下开始的第一场审讯，重点也放在这一点上。我要通过出其不意的进攻，把她的性格特点转化为她的弱点。”

我转身离去，学生们屏声息气，静观开局。

审讯室的门一开，我和专案组两名同志严肃、庄重地走进审讯室，不怒而威，气氛一下子就形成了。受此感染，身旁的女学生喝令孙娴敏：“站起来！”等我坐定，才命令她：“坐下去！”

这些在平常的审讯中并不使用的程式使孙娴敏益发感到紧张。

常规的姓名、年龄等问题过后，我开始发话：“你落得今天这样狼狈的下场，完全是你自食其果。如果你当初听我们规劝，主动投案自首，就不会落得今天的下场。”

这番话的要点是打击孙娴敏的自信。认为自己行，相信自己的判断，结果落到这样的下场，根本就没有预料到，而且看这个阵势，似乎是如临大敌，真不知会得到怎样的结果。想到这里，孙娴敏的心有点痛。

“这里有几份东西请你过一下目。”

学生上前接过东西，交给略感奇怪的孙娴敏。

孙娴敏脸色变了。给她看的是丈夫李治勋和父亲孙国强的逮捕证，还有一张审讯孙国强的照片。照片中，老父亲颓然垂首，十分可怜。

“逮捕意味着什么？逮捕意味着你们的犯罪事实已经暴露。

为什么除了逮捕李治勋还要逮捕你父亲？因为你们这一伙人与人、人与物、人与事的过程已经为我们所掌握。你应该看清形势，争取主动，选择一条对父母、对家庭、对自己都有利的路去走。现在这条路就在你面前。”

话不在多，我戛然而止，让助手给孙娴敏笔和纸，不出题目，让她自己写交待。

简短的交锋，孙娴敏的心理受到震动，一开始的高傲情绪已经一扫而光。她接过笔和纸，开始低头写交待。

教室里的同学们议论纷纷。有人问我，经过这么简单的交锋就让对象写交待，对象会老实吗？

“不会老实。”我很肯定地回答学生。“根据初步接触，已经可以初步断定对方是一个具有自信性侥幸心理的人。在自信性侥幸心理没有被击垮之前，对象是不可能老实交待的。大家应该注意的是，第一场审讯是开局，开局的要点是造气势，形成震撼。你们现在看看，这个低头写交待的人还像开始那个说‘谁审我啊？’‘审得开吗？’的人吗？”

让这颗高傲的头低下去，这就是第一场审讯的目的。就此，我掌握了审讯的主动权。

孙娴敏果然很自信，认为问题不会暴露。洋洋洒洒三张纸的交待一挥而就，声称做黄金生意是在公司领导指示下做的，自己只得到公司发给的 2 万元奖金。

半小时后，第二场审讯开始。审讯进入中局。

中局的要点是冲击对象的侥幸心理。大部分审讯对象都有侥幸心理，但类型有所不同。大致可以分成三类：一类是选择性侥幸心理，比如傅章雄。对这类对象的进攻方法是采用十面埋伏，使对方无从选择。第二类是分析性侥幸心理，比如张儒能。对于这类对象的进攻方法是采用核心证据。第三类是自信性侥幸心理，这类对象由于作案条件的特殊性，对于自己不被发现颇为自

信，孙娴敏就属于这类对象。因此，第二场审讯的重点是攻击孙娴敏的自信性侥幸心理。

这次我准备了两样道具：一样是孙国强写给女儿的一封劝降信；另一样是孙国强下跪为女儿求情的一组照片。

审讯一开始，我就重申，逮捕意味着主要犯罪事实已经基本查清。但是我考虑一个人从小到大不容易，能挽救尽量挽救，我们不搞以情代法，但也不是有法无情。尽管你犯了罪，从人性出发，对你这个人大家都是关心的。这时候我顺理成章地展示了她父亲言辞恳切的规劝信和摄影师拍下的皓首父亲老泪纵横，长跪不起的审讯现场照片。

情感软化起到了作用，尤其是令人唏嘘不已的耋耋老父哀哀告救的照片，使孙娴敏怜悯之意顿生。但仍不肯轻易就范："我是愿意说清问题的，我已经在交待里把情况都说明了。"

她这一态度并不出乎我的意料，讲软化不等于放弃强化，而是要软硬结合，顺势而为，不能简单化的理解与机械化的操作。我轻蔑地把三张纸往边上一放："这东西我根本没兴趣看。不过我倒想请你看一幅图。"

我在一块小黑板上画出：沙头角——某公司——上海金店的路线图，然后告诉孙娴敏："你的问题出在上半段。"

听这几个字，孙娴敏顿时脸变色。

我告诉她，交待题目是"沙头角内幕"。

这就是对付自信性侥幸心理的杀招：用硬证。你既然如此自信，那就用过硬的证据警告你，你自以为神不知鬼不觉，其实一切均在掌握中。

孙娴敏的自信心受到冲击，她在第二份交待中谈出沙头角金店给他们2%的好处费。

第三场审讯，我又使用了两样道具。

我对孙娴敏说，我这里有一盘磁带，这个人非常想念你，但

却一直没有机会见到你，现在他有一段录音，让我带给你听听。

这是孙娴敏儿子的录音。对儿子，孙娴敏有很深的感情。走南闯北，拼命赚钱，目的还不是为了儿子？听到录音机里传出儿子稚气的声音，孙娴敏的情感又一次受到强烈冲击。尤其是儿子说："妈妈，我很孤独，你们不要只想到钱，也要想想我啊。"孙娴敏禁不住热泪盈眶。

我抓住时机，出示了第二样道具：孙娴敏的逮捕证。

按照常规，应该向犯罪嫌疑人宣读逮捕证后由对方签字画押。但我却不急于让她签字。我告诉孙娴敏："如果你在对你宣布逮捕前主动交待，可以比照投案自首处理，对你就相当有利，对你的家庭也有利。你现在脑子里应该想到两个人：一个是你体弱多病的儿子；一个是你白发苍苍的父亲。抓住这个机会，你得到的将是你的亲人，失去的只是犯罪的同伙而已。"

这场审讯，我是从两个方面进攻，正面是亲情的感召，侧面是法律惩罚的震慑，同时进一步点出问题的要害："沙头角的事情头绪比较多，我提醒你一下，就先从发票开始谈吧。"

审讯侦查按构建法律事实要求，重要功能就是为破案、定案收集证据。这个意识一定要强。在走私黄金案中，他们虚开、私改发票就是全案的关键书证，这个问题一旦查实就抓住全案的牛鼻子，对象不仅逃不脱，更翻不了。所以发票是我想查明的主要问题。李治勋退守的阵地是为公司做。如果在发票上做文章，就能击破这个谎言。

我直到第三场审讯才点出发票问题。要是一上来审讯就提发票问题，孙娴敏会察觉这是问题的关键，肯定会死守，审讯就可能受挫。但到此时，孙娴敏的情感受到巨大冲击，自己的精神防线已经动摇，判断问题的敏感性已经下降。在她的自信心也连续受到打击的情况下突然点明发票，更是对她自信心的致命一击。于是，在第三份交待中，孙娴敏交待了自己与李治勋、孙国强在

发票上做文章，每一件饰品提高 5～10 元加工费等非法获利的手段。

中局较量取得实质进展，我在第四场审讯中乘胜追击，追查赃款的去向。

孙娴敏虽然已经被逼得步步后退，但仍然想守住一些阵地。她用试探的语气说："不好意思，我不知道还有哪一点没有交待。如果你们能指点我，我绝不抗拒。""还有什么问题一起说出来，我一起写好了。"我没有接她的话茬，因为，一是审讯侦查要严格执法，不能搞指供、引供；二是要防止她在探我虚实，避免露底。

于是，我打出了一个"羚羊挂角，无迹可求"的招法：

"香港的金价每天的报纸都可以查明。"

"有些房子住得令人不能安心。"

这一系列硬证使孙娴敏造成一切证据都被公安局掌握的假象，她的自信心彻底动摇。我加大了政策教育的力度，用黄金案的从宽的案例对她进行教育，促使她走从宽的道路。

权衡利弊，孙娴敏准备走从宽的道路，但又害怕受到重罚。她在第四份交待中谈了提高金价的问题，更重要的是谈出了用非法所得的 27 万港币在广州买下天河北路桥治一街 4 号楼 2 幢 301 室的情况，这样就彻底暴露了非法获利问题。

此时，审讯已持续了一整夜，100 多位学生彻夜不眠，啃着干粮，亲眼看到了审讯侦查由战术准备、战术展开、战术实施、战术奏效层层深入的过程；也看到了对象由傲慢、抗拒、动摇、交待的心理转化历程。

第二天清晨 5 点，第五场审讯开始。

第五场审讯是审讯的终局。这也是我审讯侦查的与众不同之处。我说："终局的要点是让对象产生悔罪感，具体方法是让对象总结人生，分析犯罪原因，从而把整个案情锁定。"

我又拿出一封信，告诉孙娴敏，这是你父亲流着泪给你写的信，你应该好好看一看。

看过摄影师现场拍下父亲流泪写信的照片，孙娴敏预感到这封信有多大的分量。她极想看，但又实在不敢看。她的脸侧向一边，眼睛不时瞄向信纸，心情复杂极了。

我用宽厚的口吻催促她："好好看吧，可怜天下父母心啊！"

这确实是一封催人泪下的信：

"骨肉亲的长女娴敏，我们现在都已做了犯人，事实业已存在，你不要有什么思想顾虑，不要再去想什么钱。如果是钱再多，多得堆成山，结果你抗拒坦白，从严处理，肯定是见不到光明的。那时送上审判台，你及爸爸、妈妈还有亲生的儿子是难以见面的。那时后悔莫及，我也坐进了班房。

我向你再三重申，钱算得了什么，主要的是你应该争取出监狱和我们全家团聚，即使讨饭，我也愿你与你和你亲妈妈聚在一起。这是我跪在你的面前向你求诉。

我做爸爸的绝不会把你朝火山上推，你能够深信我对你的忠告。"

孙娴敏的心理防线彻底崩溃，她掩面大哭，撕心裂肺地喊出："我受不了！是我害了父亲，害了全家，我有罪！"

附记：

为写作本书，我采访了上海公安专科学校预审教研室主任张志学。提起那场审讯，张老师眉飞色舞："这是黄金案中最精彩的审讯。这次审讯从开始到结束，完全按照你事先的计划一步步展开，对象的所有反应完全在你的预料之中。真的连演员演戏也没有配合得这么好。"

说到成功的诀窍，张老师认为事先认真准备十分重要。这次因为是上公开课，所以张老师全程参加了所有前期工作。他说，

自己在上课时经常强调要认真准备，看了这次审讯准备才知道，什么叫做真正的准备。



在上海公安高等专科学校现场审讯

“审讯孙娴敏时，老父亲下跪的照片，竟有如此神功，这太绝了。谁能料到这一招?”

他印象最深的是最后一场审讯的那一幕。“孙娴敏看信时的情景如此逼真，那种矛盾的心情如此的激烈，一切都用神态体现出来，这点仅仅在书本和课堂上是无论如何也描述不出来的。”

那次上课后，上海公安专科学校掀起一股预审热，有的同学坚决要求改行搞预审。原来属于冷门的预审一夜之间成为热门货，全是这堂审讯“惹的祸”。

第十四章　老师和总经理

黄金大案最后一个集团的线索来自于当时的收审所。

1990年6月22日上午，3号监房的章文向看守民警示意要求提审。

看守民警没理他。

提审犯罪嫌疑人都是承办人员拿着提审证进来提人，犯罪嫌疑人怎么可以自己要求提审？看守民警想，他是不是搞错？

章文急了。当看守民警再一次从门口经过时，他大声说自己有问题要交待。

看到这样子，看守民警知道他是真有事情要讲。一般的嫌疑犯不敢做这种事。监房里关着10多个人，谁主动要求提审，不免引起同监人的怀疑。这人看来是真有问题要讲。

带到办公室，章文说，自己有问题要揭发，是关于黄金大案的。

又一次出乎所有人的意料，这个诈骗犯也和黄金大案搭界？

匪夷所思！

章文说，自己真的知道黄金大案的事。去年自己曾经参与过一起黄金买卖，搭档的有两个人：一个男的是外地人；另一个女的是上海人，叫薛古香，是一个小学教师。

情况立刻反馈到专案组，这无异于一个动员令！全组上下又高速运转起来。

又一个新的走私黄金集团？

黄金案初期，10公斤黄金就遭到讥笑。攻克高财生集团，黄金总值一举突破100公斤。李北雄集团和傅章雄集团的“加

盟”使案值直线飚升到1000公斤。再挖出新的黄金集团，案值岂不是要用吨算？闻所未闻，可能吗？在预防与打击犯罪上，我是宁可信其有，白忙一通是小，放纵罪犯是大！

预审科14位同志分成4个小组，根据章文检举的情况分四路进行核实。

第一路去某工艺品商店，查实黄金首饰销售情况；

第二路去某院上海分院，查实主犯的真实身份；

第三路去某公司，查实资金来源情况；

第四路去银行，查实资金划转情况。

烈日当空，暑气逼人，时间更逼人。我要求，当天晚上就要把全部结果汇拢，以便决定这个新的走私黄金集团是否成立。

第一小组最早回来，某工艺品商店确实销售过大量黄金首饰，不过他们有很正规的发票。

某银行一路也相当顺利，出示了证件，说明了来意，银行从电脑上一调就给出明确答复：要查证的资金划转情况属实。

某院上海分院传回消息，要查找的那个名叫马复年的人，前年曾经承包过某院上海分院下属一个单位的一个项目，实际上根本不是某院的人。他的真实身份是河南一个公司的经理。

某公司那一组反馈的情况有点复杂。这家公司是当时上海很著名的中外合资公司，要查证的对象是公司的总经理，在公司里权势很大，连董事长都被晾在一边，要查证问题有相当难度。

汇总调查情况，主犯和销售渠道都确实存在，资金划转的情况也属实，尽管资金来源没有查清，但可以基本确定这个新的黄金集团成立，而且从银行查到的数据显示，这个集团的黄金数额绝不会小。

按照审讯侦查“从人到案”的破案模式，应该立即找人。

章文的揭发中提到两个人。原以为男的在某院上海分院，结果查明是河南人，一时难找下落，于是，聚焦点就转到了女的身

上。

根据章文的检举，这个名叫薛古香的女人是某小学的教师。然而，某小学反馈的消息说，学校虽有这个人，但这个人却不在学校工作。她已经长病假好几年没来上班，不知道她的行踪。

调出户籍材料，查到她的住址，同样没有这个人。

薛古香已经在上海东北角买了一套商品房，搬到新居住了。

80年代的上海，能买商品房的人，必是大款。

一个休长病假的小学教师怎么买得起商品房？怎么会和大款画等号？

审讯侦查"从人到案"破案模式的开端是内心确认。确认对象是疑犯，才可能施展一整套的破案思路。否则，一切都无从谈起。

内心确认要分五步，第一步是寻疑。

所谓寻疑，就是在案卷的证据与证据之间、证据与证明的事实之间存在的矛盾、破绽和蛛丝马迹。侦查办案人员可以通过静态和动态两种方法去寻找疑点。静态法以审阅案卷为主，注意在证据与证据之间、证据与证明的事实之间寻找矛盾、破绽和蛛丝马迹。动态法则通过与犯罪嫌疑人的接触进行，在接触中分析对象的体态、神态和情态来寻找反常点。

能够在别人看不出问题的地方看出问题，这就是高手。

就比如这个薛古香搬新家的事，不警惕也就忽略了。上海滩每天有多少人搬新家，有什么可怀疑的？就说买房，亲戚朋友可以借钱，爸爸妈妈留下遗产，和丈夫离婚分到一笔财产，离婚后她不愿呆在令人伤心的老家，希望换一个环境，这一切不都可以提供合理的解释？

我说这些说法似是而非，因为这种看问题的角度只有一个点，是单向度的。从数学角度看，一个点是虚幻的，两个点成一条线，这条不占任何面的线同样是不真实的，只有三点连成一个

面，才可以在现实世界找到对应物。这就是我们通常所说的三维世界。看问题同样需要多几个维度，才能把握住真实的世界。

你把薛古香休长病假的维度加进去，再把上海人的生活水准的维度加进去，她的疑点不就显出来了？

把这些疑点集中起来，进行分析，蛛丝马迹就暴露无遗：以她的工资收入是不可能买商品房的，一定有外来之财。这就是紧随寻疑之后的第二个必要步骤：析疑。接下来还有第三步：审疑。然而，要做到这一步，薛古香必须到案。

专案组拟订了一项捕捉薛古香的行动计划，并向分局党委报告后，立即付诸实施。

一切都按照兵贵神速的原则进行。

接到报告，派人调查，情况汇总，制定计划，一切都在当天完成。

22 日晚上 9 点半，行动小组乘两辆轿车出发。

10 时整，车子悄悄驶入上海东北方向某弄。

为了缩小影响面，专案组成员陆建芳佩戴人口普查员标志，在当地派出所民警的陪同下，叩开了 601 的房门。

开门的是一个 16 岁的小姑娘，她是薛古香的女儿。

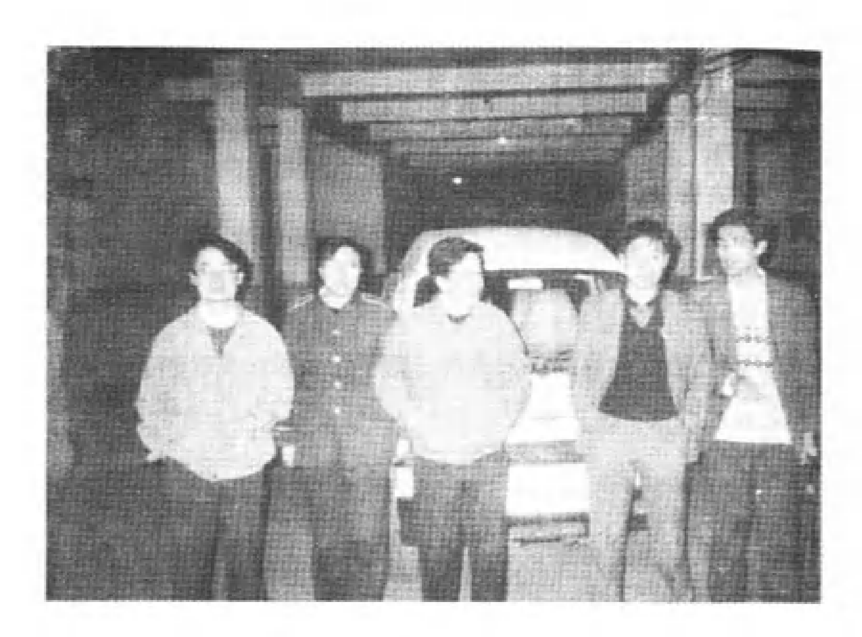
登记完卡片后，小陆问："你妈妈呢？她也要登记。"

"我妈去南京旅游，明天下午坐飞机回上海。"

退出房间，小陆心中暗暗佩服行动计划的周密。如果贸然闯进房间，行动就会暴露，专案组将面临进退两难的境地：让女孩留在家里，难保她不会给她母亲通风报信。把女孩带走，且不说没有道理，更担心薛古香打电话回来没人接，肯定会引起怀疑。现在悄然而退，女孩毫不知情，我们却掌握了薛古香的确切行踪。

23 日下午 4 时，专案组在虹桥机场，等待瓮中捉鳖。

4 时 30 分，空中传来马达轰鸣声。载有薛古香的飞机掠过



专案组整装待发

候机大楼，在跑道上滑行一段距离后，终于停了下来。

飞机没有下客。机场派出所的两名民警登上飞机，对全体旅客检查身份证。

这又是行动计划中小心翼翼的安排。

事先确认飞机上有薛古香，并且认出谁是薛古香，捕捉时就容易得多。

开始下客了。

人流渐渐散开。一个身着“春兰”牌闪光时装连衣裙的中年妇女在人流中出现，她的脸上戴一副金丝墨镜，手拎密码箱，矜持地走下舷梯。待她走过身边，两位民警点了点头。

身着便衣的专案组成员迎上前去，向她出示了证件。

“你们这是干什么？我抗议！我要去控告你们。无理抓人，你们要负法律责任的。”

薛古香晃动双手，大声嚷嚷。

虹桥机场是国际机场，旅客中有不少外国游人。为避免不良国际影响，我决定先就地打掉她的嚣张气焰。

薛古香被带到机场派出所。

即便到了机场派出所，薛古香嚣张气焰仍然不变。

“你们搞什么名堂？我究竟犯了什么罪？”薛古香边说边从办公室的椅子上站起来。

“薛古香，你真的不知道自己犯了什么罪？看看你手上戴的、脖子上挂的、手指上套的，它们是怎么来的？你可以去问问它们！”

听到我含意明确的话，薛古香知道自己做黄金生意的事情已经暴露，乖乖低下了嚣张一时的头。

气焰打掉，第一回合较量结束。我立即把薛古香带回分局，继续审讯。

薛古香的交待展示了一段发人深省的人生轨迹：

薛古香原是个大家闺秀，她的父母都是较有社会地位的人，算得上大户人家。

薛家有三朵金花，薛古香是老大。她在某小学当老师。作为一个女性，小学老师的地位并不低，但日子却不富裕。

薛古香是个富有浪漫情怀的人。外国电影里那种男欢女爱、罗曼蒂克的场面常使她深深陶醉。

后来她离了婚。

再后来她请了长病假。因为她感到工作没劲，看人家下海经商发财，自己面对黑板粉笔灰实在是提不起精神。

精神和生活都十分空虚的她开始泡舞厅消磨时间。

有一天，她在舞厅遇到一个舞客。这个男人彻底改变了她的生活。

那是一个和她年龄相仿、文化程度相仿的男人。这个人并没

有出众的相貌，但他身上有两样东西却使薛古香刮目相看：

一样是他的身份。这人是某省工业经销总公司的副经理。

另一样东西更加耀眼，他的手指上戴满了色彩各异的宝石戒指。

一曲舞罢，两人双双走出舞池，挤进一个幽暗的包厢。

“我姓马，叫马复年。”那人说话带一口纯正的北京腔，颇有风度。

短暂的交往后，两个人已经依依难舍，大有相见恨晚之意。

临分手，马复年把一枚鸡心形紫水晶宝石戒指戴到薛古香的右手食指上。

马复年在乡下有妻子，但他没有说，薛古香也没有问。

随后，他们双双登上南去的列车，追寻他们的美好生活去了。

只比薛古香小两岁的马复年总有些一鸣惊人的表现。

早餐前刷牙，他拿出一管会变化色彩的牙膏，说是日本新一代的科学型牙膏；晚上用茶，他递给薛古香一只普普通通的瓷杯，然而，当薛古香倒进开水时，顿时发现瓷杯外的风光画面刹那间变得明亮异常，当水温渐去时，风光画面很快又恢复原来的色彩。

薛古香犹如进入了九天仙境。

“人生在世，要会挣，更要会玩。”马复年的名言成了薛古香的人生指南。两人一起走南闯北，贩服装、运外烟，同心协力，俨然一幅夫唱妇随的经典图像。

南下广州，北飞北京，几个月下海经商，钱挣不到许多，差旅费却贴进去不少。

浪漫开始褪色，薛古香产生了怀疑和动摇。

马复年着急了。他要拉住薛古香，因此他急需找到快速致富之路，以证明自己的才能。

1988年4月的一天，他在珠海一幢大楼的电梯里遇到傅章雄。

他们本来就认识。几年前，傅章雄曾经来找过马复年。那时的傅章雄很落魄，是个没人看得上眼的穷小子。那时的马复年很神气，因为他是马大经理。今天两人再次相遇，马复年简直不相信自己的眼睛：全身名牌，女秘书相随。不到一年，傅章雄竟然发到这种地步，他连做梦也想不到。

“啊，是马经理。”傅章雄热情地招呼。

“原来是傅……傅先生。”马复年一时不知怎样称呼，露出一脸的尴尬。

傅章雄看出他的尴尬，但他并不在意，反而有点得意。三十年河东，三十年河西，不过几年时间，双方的地位翻了个，傅章雄有一种舒适的满足感。

“马经理如今在什么地方发财？生意做得怎样？”

看着志满意得的傅章雄，马复年的心里酸溜溜。但他是个彻底的现实主义者，他知道现在绝不是争强逞能的时候，忍气吞声，说不定能从他那儿得到什么好处。

“嗨，别提了。你看兄弟这样子，日子都快混不下去了。”

“这怎么可能。要是真的不走运，你到我这儿来，一定不会亏待你。”

“那倒还不需要，混口饭吃还是没问题的。不过要是你有好的生意，挑挑兄弟啊。”

“一句话。晚上到我房间谈。我真的有生意挑你做。”

当天两人进行了密谈。傅章雄告诉他自己在做黄金生意，如果马复年愿意，可以让他入股。

经过讨价还价，两人商定了入股的条件和利润分配。马复年愿意投资15万元，傅章雄则许诺在一个月之内给他不低于10%的利润。

商量完毕，马复年立即和薛古香一起启程回上海。

在上海某区某乡，马复年以某科研单位的名义承包该乡工业公司一个科技项目，为他们开发高科技荧光增白剂。他提供技术，对方提供资金。这个项目一直处于半开发状态。因为马复年注重的只是某科研单位名义，他的心思都在赚钱上，并没有真心诚意搞科技。所以，资金也没有真正到位。这次，马复年急匆匆赶回上海就是要紧急“启动”这个科技项目。

拨动如簧巧舌，信誓旦旦保证技术人员马上到位，研究开发已经时不我待，15万资金终于如愿以偿进入马复年的账户。一转身，他就把这些钱转到广东省某旅游贸易部的账上。

一个月后，傅章雄如约归还马复年15万元，外加利润1.6万。

提心吊胆了一个月的马复年和薛古香心花怒放。

做黄金生意果然发财。薛古香一个劲地催促马复年再和傅章雄合伙做。

马复年摇头说不。

望着满脸不快的薛古香，马复年说出自己的想法：

傅章雄名义上让我入伙，实际上是借用我的资金做生意。他用我的15万元赚的绝不是1.6万元，只要看他现在发的样子，再算算他发迹的时间，我肯定他这种生意的利润绝不是区区10%。他是借我的鸡生蛋，我为什么还要买了鞭炮给他放。

一席话说得薛古香如梦初醒。但她无奈地说，可我们有什么办法呢？他的生意，我们只好给他剥一层。

“谁说这一定是他的生意？”马复年傲慢地说。

看他说话的样子，薛古香知道他肯定已经有了花样。

马复年是精明人，何况又在生意场摸爬滚打好多年。虽说只做了一次生意，却已经把整个生意的来龙去脉摸了个一清二楚。他知道，这次生意，关键人物是某旅游贸易部的经理陈梅英，因

为货源都是陈梅英提供的，傅章雄只不过是个二传手。傅章雄就这么传一传，利润给他剥掉一层皮。既然如此，我们为什么要让他传呢？

甩掉傅章雄，直接与陈梅英合伙。马复年和薛古香制定了第二步行动计划。

马复年找到陈梅英，表示了做黄金生意的意向。

果然不出马复年的所料，陈梅英根本不在乎和傅章雄还是马复年做生意，只要你提供资金，她就和你合作。

她开出的资金数额是400万元，各人承担一半。

这就意味着马复年要筹集到200万元资金。理所当然，他又把脑筋动到了某乡。

这次，他的如意算盘没有成功，而且由于他始终没有真正启动荧光剂开发项目，某乡决定终止与马复年的合作，收回了投入的资金。

这一下马复年囊空如洗，黄金生意要彻底泡汤。

穷途末路，薛古香救了他。

"资金包在我身上。我们立即回上海。"薛古香得意地拍胸脯。

薛古香的小妹夫曹酩是上海某公司的总经理。薛古香说资金包在自己身上是假，看中妹夫掌管的公司钱包才是真。

找到曹酩，薛古香说自己做生意，急需资金周转，要他帮一下忙。

说心里话，曹酩根本看不起薛古香。但碍于妻子的面子，他只得尽力应付一下："需要多少？我看看能不能想点办法。"

薛古香伸出二根手指。

"2万？"曹酩轻松地问。

薛古香摇了摇头。

"20万？"曹酩的语气带上了郑重。

薛古香还是摇头："我需要200万元。"

曹酩哈哈大笑："你以为我是变戏法的，我怎么会有200万元？"

薛古香说你有的。你的口袋里没有，但你的公司不会没有。

曹酩用蔑视的口气告诉大姨子，虽说自己是公司的总经理，但公司不是家，公司的钱怎么用有严格的规定，不可以随便拿。

他用幼儿园阿姨教训小朋友的口气把薛古香打发回家。

垂头丧气的薛古香把经过告诉了马复年，又遭到马复年一顿嘲讽："你就这样向他借钱？你以为'大姨子'这三个字就值200万？你要他'无私奉献'啊？"

经过马复年的精心调教，薛古香再次找到曹酩。这次，她开出了条件：曹酩为她筹集资金，她向曹酩支付咨询费，每月人民币2千，外加港币2万。

金钱的力量要比亲情的力量超过许多。曹酩终于松口答应，办法也随即想出：他和马复年的工业经销总公司签订合同，由某公司作为甲方，向乙方购买原料"瓷土"。

1988年6月6日和23日，曹酩先后将"购买瓷土"的公款100万和120万按马复年的指令汇到某旅游贸易部。

陈梅英收到汇款后，立即到澳门购买黄金首饰，由"水客"带入珠海，然后分别倒卖给湖北、北京、天津、上海等地的商场。

销售完毕结账，满怀喜悦的马复年和薛古香只分到5.4万元，远远低于他们的期望值：第一次和傅章雄一起干感到吃亏还拿到10%的利润，这一次要按百分数计算，只有2.5%。岂不是打法讨饭的？

找陈梅英论理，陈梅英理直气壮：这次根本没动用220万资金，全是自己的本钱，本来可以不分一分钱，给5.4万，挺够意思的了。

拿着区区5万元，薛古香急得哭出来，她拉着马复年要去和陈梅英拼命。

马复年说算了，这事情是没处说理的。用俗话说，这叫黑吃黑，吃再大的亏也只能打断牙齿往肚子里咽。

虽说吃了大亏，马复年也没白交学费。早就长个心眼的他已经摸清了陈梅英黄金的来源：澳门夫妻陆东国和严德玲。他告诉薛古香，我们可以甩开陈梅英，直接和澳门人发生关系。直接从澳门进货，然后直接销售到内地，这样谁也没法欺负我们。

第一次甩掉傅章雄，第二次甩掉陈梅英。马复年和薛古香"久病成医"，终于摸清了做黄金生意的"正路"。

从7月开始到12月为止，马复年和薛古香自立门户，利用曹酩提供的资金，从陆东国和严德玲处购进黄金首饰，然后销往内地，形成了一个采、运、销一条龙的走私黄金集团。短短几个月，获得丰厚利润，两人共计得利100多万元，曹酩则得到人民币3.5万元、港币7万元。

马复年是这个新的黄金集团的主犯，必须尽快把他抓到手。

根据薛古香的交待，她和马复年22日在南京分手，她回上海，马复年则回了某省老家。

严伟娟等4名专案组同志奔赴马复年老家，实施追捕。

然而，就在追捕小组到达安阳前两个小时，马复年离开老家，再次登上火车。

薛古香在上海，马复年不可能去南方做黄金生意。他会去哪里？

薛古香说，马复年在北京有家，他有可能去北京。

专案组向北京市公安局发出了协查电传。

6月26日深夜，闸北公安局值班室响起从北京传来的电话铃：一个多小时之前，马复年在北京被擒。

薛古香、马复年相继落网，专案组把目标对准了曹酩。

"曹酩是专案组在黄金大案中遇到的对手中最难对付的一个。"第一，他有知识，脑子灵，反应快，具有反审讯伎俩；第二，他走南闯北，经历多，见过世面；第三，职业特点，使他养成临危不乱，从容应对的心理素质；第四，身体多病，尤其是心脏病严重，一受刺激容易发病，造成危险。从犯罪学的角度说，这是我所碰到的犯罪人格特征比较典型的对象。

曹酩也坦率直言："季宗棠是专案组中极难应付的一个。"

要明白这两人话中的含意，不妨比较一下两人的履历。

我生于1942年，1961年毕业于上海中学，并被保送进成都电讯工程学院数学系。大学毕业后回上海工作。1970年进入上海市公安局闸北分局预审科，受嘉奖20多次，立三等功4次，时任预审科科长。

曹酩，男，1941年生，毕业于华东师范大学附属中学，后考入北京建筑工业学院，毕业后回上海工作。1984年，曹酩从工厂跳槽，考入上海投资信托公司引进部当业务员。1986年，曹酩进入新组建的太平洋陶瓷公司当副总经理，1989年升为总经理。

两人的简历中有相似之处：

两人年龄相仿。都毕业于上海著名的重点中学。在同一年去外地读大学。回上海后都改行从事与大学所学专业不同的工作，对业务都比较熟悉。

在长达几个月的较量中，两人隔着审讯台相持。曹酩曾忍不住问我："你这样苦苦审我到底为了什么？"

我说："因为我的内心有一面人生价值镜。"

人生价值镜在这场较量中起到了非常重要的作用。

第十五章　总经理之谜

薛古香和马复年相继落网之时，曹酩正在美国。

当时他身负两项使命：一项是公家的使命，到美国考察有关公司的业务情况；另一项是私人使命，去考察出国投资移民的途径。

两年前他把妻子弄到了国外，现在他开始考虑自己的出路。

他是“文化大革命”前正规的大学毕业生，外语又很棒。但他不可能也不想走常规出国留学的道路。

他已经到了知天命的年纪，不会像小青年一样把出国生活想象得无比美好。妻子在国外的经历更是个明证：她打两份工，还不能养活自己，有时还需要他给她寄钱。

出国留学是艰苦的，曹酩根本不想到国外去受苦。他要到国外去享福，所以他打算搞投资移民，到外国去当老板。

他已经把行情摸清楚了：有200万元，就能到加拿大投资移民。

踌躇满志的曹酩踏上了回国之旅。

他并不是对国内的事情一无所知。5月10日，他的妻子薛秋香从国外给他写信，信中透露了极其不安的心情：“我很担心你的事情。有那么多人要搞你。你要赶快把所有的信件都烧掉，回到上海后也要把信件和录音带都处理掉。我现在的心情很沉重，就像一个送夫上阵的妻子，我只能在心里默默祈祷，愿我的夫君能够凯旋归来。”

这封事后截获的信件表明，当时曹酩并非对一切都一无所知。而且他已经在抓紧办理移民出国的手续，因为他的妻子祝愿

他"凯旋归来"。这里的"来"当然不是指中国，因为他妻子当时就在国外。

曹酩非常自信。他在公司一手遮天，和管理层的其他干部矛盾很深。不少人告他的状，甚至有人把信写给市领导。但曹酩依然稳坐总经理的交椅。

谁能把我曹酩怎么样？

不过这次他失算了。

6月29日傍晚。刚从美国回到上海的曹酩坐在家中，一只高级空调扇对着他悠悠地转。黄金大案专案组人员突然出现在他面前。

当天他就被收容审查。

他悔不听妻子的话。但如今后悔已经来不及，只有靠自己救自己。

这个自信心和能力都很强的人一旦决定走抵抗的路，审讯就成为极大的难题。

几个审讯官上去审讯，结果都成了曹酩喊冤叫屈的听众。

他说是单位的人搞他、诬陷他。然后就给你讲自己是如何一片忠心为国家，如何认真严格管理企业，如何在与外国人的谈判中维护国家利益。正因为自己工作出色，成绩斐然，所以引起单位里小人们的妒忌。

"出头椽子容易烂嘛。"他告诉审讯官。

谈到220万公款的事，他倒是一点不抵赖。这件事确实是他一手经办，以单位名义向银行贷款，然后转给了马复年，向他订购瓷土。

"这瓷土合同根本就是子虚乌有的事。"专案组同志点穿他。

"这我就不知道了。我和马复年订的是正式合同。我代表公司，他代表工业经销总公司。我向他订购瓷土，至于他到底怎么做，那是他的事，涉及到他是否履行合同，怎么可以来问我？"

“马复年用这笔钱进行贩卖走私黄金的生意，根本没有采购过任何瓷土。你为他提供资金，参与分成，这不是参与贩卖走私黄金？”专案组同志向他提出尖锐的问题。

“说起来，这还真是为单位做了件大好事。”曹酩回答得不紧不慢。

“你们不搞经济，不知道资金对于一个单位多么重要。我贷到 220 万不久，全国的银根就开始收紧，这笔钱在当时先到马复年那里滚一滚，为单位产生一点利润，现在这笔钱是太平洋公司的救命宝，离开它根本不行。你说我是不是为单位做了件大好事？”

专案组同志被他气得说不出话来。

审讯官措词一严厉，他又脸色立变，声称自己有很严重的心脏病，要是出问题，你们负责吗？他声色俱厉地问。

我把这一切都看在眼里。

我还没有和曹酩进行较量。我知道，对于这样一个对手，如果贸然出击，肯定不会取得理想的效果。

曹酩身上的疑点客观存在，但要把疑点转化成经受得住庭审抗辩的法律事实，还有很多工作要做。

曹酩提供 220 万，这是无法抵赖事实。问题是，究竟他是以单位的名义交给马复年，为单位获得了好处？还是个人参与走私黄金？他个人是否得到好处？是否知情？这一切都是必须查清的疑点。

曹酩身上有疑点，对于这些疑点必须进行深人分析。我认为，任何刑事案件均可以分解为“人”、“事”、“物”三大要素，这三大要素构成人与人、人与事、人与物、事与物四种关系。将矛盾点、破绽、蛛丝马迹放在这四种关系中进行分析，就能了解到整个案情，形成新案件的“胎”。通过这样的分析，第一步寻找得到的疑点就由“点”发展成为“体”。

马复年说，曹酩肯定知道走私黄金，他交待，自己曾和曹酩有过三次共谋，商量如何由曹酩提供资金，自己如何向曹酩支付咨询费等事情。其中最重要的一次是在某宾馆，那次会谈的主要内容是如何分成。曹酩提出要实行新的分成方式，把220万资金产生的提成分成两半，一半给单位，一半给自己个人。马复年同意了这个方案，并且商定就在那一天作为分界线，把前一段结清，后面一段就作为曹酩个人做。曹酩于是拟订了一份全权委托书，让打字员打出后交给了马复年。马复年说，曹酩为了掩人耳目，故意在委托书上把日期提前了一个月。

了解走私黄金，个人得利。这两点是给曹酩问题定性的关键。但曹酩坚决否认。

曹酩表现得出奇地自信，甚至有点反常。

他在牢房里看外语，还有闲心辅导同监室人学文化。

后来他又研究起《周易》和八卦，甚至用它们算命，称自己的命绝对不会出问题，这次的灾祸一定能安全度过。一副神秘莫测的样子。

我觉得其中必定有问题。为搞清问题，我把曹酩撇在一边，集中力量先扫外围。

第一个战役是调查。专案组派出两路人马：一路去某宾馆；另一路去银行查对。

某宾馆这一路收获颇丰。他们不仅查到马复年1988年8月29日到31日在某宾馆三楼房间住宿的记录，甚至还查到了当时马复年和曹酩一起用餐的菜单，因为当时马复年是一起结的账。

银行一路略有波折。

根据掌握的情况，曹酩的钱存在外滩的某银行。可是从电脑上却查不到那笔存折。当时银行刚开始电脑化管理，只有部分数据进入电脑，数据不全。

专案组下决心要查个水落石出，电脑不行人工查，把相关时

间段的原始单据都调出来，一张张核对，终于查到了存折。

随后在其他几家银行相继查到了曹酩的所有存折。这些数字合计，曹酩收受贿赂的基本数字查明。

但这一切还只是部分证据。

某宾馆的记录证明了马复年确实住过，证明他的口供可信，但又怎样证明曹酩在场？

银行的存折基本和马复年交待的行贿数字对拢，但这些钱经过曹酩的掉换，里面有的是美金，有的是人民币，和马复年交待的原始数目并不能一笔一笔对拢，还需要另外的证据才能确认这些钱是曹酩受贿所得。

是否有一个掌握了解曹酩一切动向的人呢？

常言道，知夫莫如妻，知子莫如母，知男子莫如女人也。我认为这句话多少是有一些道理的，有些话在同性中讳莫如深，在异性中却未必设防，甚至还声气相求。

曹酩的妻子应该是第一人选，但他的妻子远在国外，很难在她身上做任何文章。

曹酩身边的另一个女人是他的母亲。曹酩幼年丧父，母亲没改嫁，含辛茹苦把他培养成人，两人的感情很深。然而，已近天命之年的曹酩会把参与走私黄金之类的事情告诉老母亲吗？

这种可能性微乎其微。况且，就是老母亲知道，会配合公安局揭发儿子吗？

我的眼光转向另一个女人。

她是某医科大学毕业生，毕业后搞职业病防治工作。

刚从大学毕业的女孩心高气傲，更何况是名牌大学的毕业生。而且职业病防治又不算一个很吸引人的工作，女孩在那里工作得不舒心。

后来她看到了公司的招聘广告，她以漂亮的文笔和出色的英语获得了文秘工作岗位。

她担任了总经理秘书。很快你来我往，情投意合，成为曹酩的亲信。

据说连单位的小金库都掌握在她手中。

很多人传言她和曹酩关系暧昧。

这是一个符合审讯侦查要求的着手点。

通过单位协助，再从口卡查询，费了一番周折才找到这个在曹酩出事后就调离公司的姑娘。

叫一辆出租车到分局。我让姑娘和专案组两个女同志在后排讲话，自己坐前排通过后视镜静心观察，一声不响。

车行一路，我得出自己的观察结论：这姑娘并不像公司的人所说的那样傲慢，比较愿意谈问题。从谈吐中可以听出，她对曹酩很崇拜。

车到分局，我已经考虑好了谈话的套路。

“带你到这里来是要了解曹酩的情况。你知道曹酩的处境吗?”我问。

姑娘低头不语，若有所思。

我继续说，曹酩现在已被羁押，正在审查。

姑娘的表情表现出受到明显的震动。

冲击姑娘对曹酩的崇拜心理，是这次谈话的第一环。这样的考虑有两个依据：

其一，对曹酩特点的分析。

我用3个字归纳曹酩的特点：伪君子。

曹酩是个善戴假面具的专家，擅长于在不同场合变换面目：在公司员工面前，他是恩威并重的总经理；在下属和崇拜者面前，他是诲人不倦的师长；在同行面前，他是精通业务的专家；在家庭里，他是负责的一家之长。戴着假面具，曹酩在不同的人群中应付自如，悠然自在。

其二，姑娘对曹酩的感情。

从简短的对语中，我已经感觉到姑娘对曹酩有一定的感情。崇拜是这种感情的表露，但这种崇拜是曹酩通过高超的假面具技巧赢来的。一旦揭开曹酩的假面具，姑娘的崇拜将随着基础的消失而消失，姑娘心中以崇拜为基础的感情则会转化为正确的是非价值判断。

“听说你是名牌大学毕业的学生，成绩很优异，所学的专业是救死扶伤，很高尚……”

听到说自己的好话，很顺耳，姑娘当然开心，但也有几分迷惑，她不知道我为什么要说这些话。

“你从医务行业跳槽到公司，为什么？是为了事业的发展。水往低处流，人往高处走嘛。可现在你怎么会落到这样的地步？”

这些话触动了姑娘的心境。她想起自己在曹酩出事后就不得不匆匆调离公司落荒而去，失去了那种一人之下，万人之上的地位，一年时间连换了几个单位，至今没找到称心如意的岗位，这使她怅然若失，几许凄楚。

她听出了我的话外之音。但这能全怪曹酩吗？他是一个多有才能的男子汉啊！自己的一切还不都是他给的？

“曹酩到底给了你什么？他又从你身上得到了什么？这一切你认真考虑过吗？”我似乎猜透了她的心思。

给了什么？得到什么？一切。姑娘不由地记起了曹酩写给她的情书。那些优美的语句和浪漫的情怀曾使她多少个晚上夜不能寐。

姑娘的浪漫心情顷刻间被无情粉碎。因为我给她看了曹酩妻子写的信，她知道了曹酩出国的计划。但这个计划里没有自己的影子。

“曹酩一直说要担保你出国，除了在嘴上说，他为你做过什么实际的事情吗？”

没有。姑娘心中十分清楚。她很向往出国深造，曹酩也一直

说她应该出国深造，并且表示会尽一切力量帮助她实现这个愿望，但他一直没给她办。他有很多理由，那些理由都冠冕堂皇。姑娘的心中隐隐觉得曹酩在这一点上是在欺骗她，但又一直不愿这样想。

“曹酩没有认真为你办理担保出国的事情，你倒是给过他钱。他为什么要你的钱?”

这是姑娘心中最痛的一件事。曹酩的妻子在国外混得很艰苦，曹酩要为她寄东西，向她要钱。姑娘嘴上没说一个字，爽快地从钱包里拿出曹酩需要的钱，可她的心里在流血。她恨曹酩怎么可以这样若无其事地向她要钱。哪怕撒个慌也成，干吗要让她知道这钱是为他妻子买东西?

“其实曹酩也不爱妻子。他为什么要把已经40岁出头，一没有文凭，二没有专长的妻子送出国?”

姑娘知道这里的答案。第一次失身就是在曹酩的家里呀！那曹酩到底爱谁呢?

“曹酩爱的人只有一个：他自己。所有的人都只是他的利用对象。他所做的一切都只是为他自己。”

曹酩出生在一个贫寒的家庭里。他早年丧父，是母亲含辛茹苦把他抚养成人。为供他读书，甚至经常出入当铺。

在华东师范大学附属中学，他是班长。

高中毕业，他当了中学教师。一年后，他又奋力考取了北京建筑工业学院。

大学毕业是1965年，正值“社教”运动，曹酩参加了两年“社教”工作队，然后就是“文化大革命”。他被分到一家工厂当技术员。

那是一个知识分子得不到重用的年代。曹酩郁郁不得志。

后来他身体不好，开始病休。

后来他和前妻闹矛盾。

身心交瘁，这世界几乎没有他的容身之地。

他的一位高中好友向他伸出了援助之手，让他住进了自己家里。

这是一个女同学。女同学有一个姐姐、一个妹妹。她的姐姐就是薛古香。她的妹妹比曹酩小 8 岁，在里弄生产组工作。

病休在家的曹酩辅导这位小妹妹功课，教她学英语。这一切都是曹酩的强项。他当过中学教师，而且外语又很好。

他赢得了姑娘的芳心。

再后来，他离了婚，和同学的妹妹结婚，正式跨进了薛家大院。

薛家是个大户人家，家底殷实，财产不少。曹酩刚成为薛家的正式成员，立即挑唆妻子向母亲提出要求：分家产。

他吓唬当时正在接收审查的薛母说，若不把财产分给子女，对她本人将更不安全。

我将曹酩伪君子的面目一层层在姑娘面前揭开。彻底摧毁了她对曹酩的盲目崇拜心理。

人是有理性的动物，人运用理性进行思考，作出判断。但理性又会受到感情的影响。当人受到强烈感情的控制时，判断就会偏离正常理性的轨道，形成偏见。

我的谈话不仅揭开了曹酩的假面具，而且使姑娘摆脱了错误感情的支配，重新运用理性进行判断，于是，曹酩的真面目开始呈现。

曹酩不仅垂涎与占有她的肉体，而且利用她构筑抗审的防线，和公安机关进行对抗。

姑娘交待，曹酩有一条地下通道。这条通道源源不断地为他传递监房内外的消息。一个月，曹酩竟然写光 6 支圆珠笔的笔芯！

难怪曹酩如此自信。

他把我们的情况掌握得一清二楚，在审讯时怎么会不胸有成竹？

要制服曹略，必须首先摧毁这条地下通道。



制订审讯方案

第十六章　攻破地下通道

曹酩进来后，很快就明白自己问题的关键：钱。

220万资金是秃子头上的虱子，赖不了。但曹酩可以在它上面做文章。因为他是公司总经理，有权利运用资金。况且黄金生意是马复年做的，自己最多落个经营不当。

这是曹酩苦心构筑的铁壁铜墙。几个专案组成员的进攻都被这道铁壁铜墙挡住。

这道铁壁铜墙只有一个弱点，但却是致命的弱点：

一旦证明曹酩收受过马复年金钱上的好处，铁壁铜墙立刻就会土崩瓦解。

曹酩要补掉自己在金钱方面的漏洞。

最明显的一个漏洞是妻子去国外的钱从哪里来？还有曹酩存在银行的美金来自何处？

曹酩告诉妻子，就说是在日本的爷爷给的，资助她出国。

在曹酩的指挥下，他的妻子给爷爷写信，要爷爷帮自己作证，说明钱是他给的。

老人定居日本，他拒绝了孙女的请求。他是个思想很传统的人。他说，自己一贯反对孙女出国，认为女人不可以出国，会影响家庭，怎么肯资助孙女出国？况且叶落归根，自己日后总要回国生活。现在作伪证欺骗中国警方，自己以后还怎么回来？

一个钉子碰回来，曹酩不死心。他指挥妻子：软磨死缠，老人顶不住的。

果然，老人抗不住孙女苦苦哀求，写了一张纸条，说明自己给过孙女钱。

初战告捷，曹酩又指挥自己的司机去找妻子的姐姐，那个自己高中的同学，要她帮忙，证明钱确实是爷爷出的。

老同学不肯。要帮忙，我肯定帮自己姐姐薛古香的忙，不会帮曹酩。

来来往往的消息都靠信件传递。曹酩的通道怎么会如此通畅？

看到姑娘交出曹酩从监房传出的信，我惊呆了。

一定是内部出了问题。

看守所有一个姓胡的看守。看到社会上掀起出国潮，他的心动了，想把妻子送出国。

出国要有门路，要找人担保。胡看守四处钻营，没有结果。最后，他把歪脑筋动到自己看管的犯罪嫌疑人身上。

曹酩既有文化，又懂外语，在犯罪嫌疑人中显得鹤立鸡群。他主动与胡看守套近乎。正是苍蝇不扒无缝的蛋，两人一拍即合。

曹酩为了牵着胡看守，为其所用，他把出国的条件和注意事项说得一清二楚。

富有心机的曹酩，知道胡看守的弱点在哪里。“关键是要有人担保。”他特别强调：“没担保绝对不可能出国。就是你考托福也不能保证得到签证。”

胡看守听得连连点头：“怎么才能搞到担保呢？”

“熟人啊，外国有熟人就可以担保。我的老婆在国外，她就可以做担保。”

曹酩这话是骗人。他妻子在国外打工，连自己的生活都无法保证，有时还要曹酩寄钱去接济。担保人需要有家产，在银行有存款。她拿什么东西担保？

胡看守却不知道。听到曹酩的话信以为真，厚着脸皮请曹酩帮忙。

曹酩爽快答应。他说你去找我妈，她可以帮你办。

胡看守乐颠颠地带着妻子去曹酩母亲家。

这时，曹酩已经通过出监的人给母亲送去信，让母亲设法收买胡看守。

曹酩母亲心领神会，她对胡看守的要求一口应承。立刻就像模像样地操办起来。

胡看守的妻子感激涕零，要认曹酩母亲做干娘。曹酩母亲乐呵呵地说，我只有儿子，正缺女儿，求之不得。但这个干娘不能白做的，立刻拿出一张红色的单子：礼仪储蓄 500 元。

犯罪嫌疑人的母亲做了看守妻子的干娘，看守和犯罪嫌疑人关系的性质就起了根本性的变化。

从此以后，每当胡看守当班，曹酩家人就堂而皇之地把条子夹带进物品之中，顺利送达曹酩手中。

名副其实的“胡看守”。当然，“胡看守”必然罪有应得，受到了应有的处罚。

专案组经过一个月的努力，最后查明，参与建立地下通道的人员有 12 人之多。其中的主要人物除看守及其妻子、曹酩的母亲、出监的对象外，还有两个主要人物。一个是那姑娘，另一个是曹酩的司机。

姑娘已经在我的教育下完全认清了曹酩的真面目，她交出曹酩保存在她那儿的一只包，在包里找到曹酩的两本日记和往来的书信。

这是关键的书证。因为日记里记载着曹酩去某宾馆和马复年会面吃饭的情节、日期，和专案组去宾馆查到的记录完全相符。

曹酩之所以有恃无恐：一个原因是深信姑娘绝不会出卖他；另一个原因是那个贴心的司机。

专案组果断决定对司机采取措施，通过政策教育，他交待了帮助曹酩通风报信的所有情节，并且答应让妻子帮助我们对曹酩

进行劝降。

对曹酩身上的疑点进行寻找、分析的结果初步形成了新案件的胚胎。要使心中形成的胚胎成为客观的案件，必须通过审讯，才能使新案件的胚胎显现出来。我们经过大量细致的工作，在曹酩身边形成了强有力的包围圈，找准了突破口。

我和曹酩坐到了审讯台的对面。事到如今，我才仔细端详他的面貌，身材高大，浓眉大眼，眉宇之间，透露出一种非凡之气。我心里暗想，在我的审讯经历中，今天恐怕是棋逢对手。但是，正义战胜邪恶、智慧战胜狡猾、坚韧战胜顽抗，这是我的审讯信念。为了压倒不可一世的对手，针对我事先摸准的他的薄弱之处，打出一组快速有力的组合拳：压、促、攻、拉。

压：从事物的客观性上施压，给他讲清不是我搞你，而是你自己搞自己。你违法犯罪在先，我依法办案在后，这个时间上的逻辑关系你应该很清楚。可以说，只要你犯了罪，法律就会追究你，这只是早晚的问题。耍小聪明，不仅徒劳，还会“画虎不成反类犬”，后果更严重。就好比杀了人，自己的命就抵押给人家了，正义早晚要向你讨账。这一压，如泰山压顶，他蒙混过关的幻想被压去大半。

促：从情感与道义上促动他。把在案件中深受其害的亲朋好友的目前困境一一向他介绍：含辛茹苦一辈子的老母亲，在垂暮之时不仅没有颐养天年，反而为你担惊受怕，陷入“地下通道”，整日以泪洗面。你积极要求上进的侄女，帮你通风报信，上了贼船，难以自拔，本来花样年华现在却前景暗淡。与你心心相印的女秘书，为你当了“挡风的墙”，现在也搞得一无所有，不知所终。听了我这些话，他把头深深地埋在两膝之间，不敢与我对视，说明他的心理防线正在崩溃。为彻底摧毁他的防线，我又问他：这些人在公安机关谈话的录像我都有，你不想看看吗?”他连连摇头，坚决拒绝。我知道他的底气已经没了。

攻：在压、促，营造氛围的前提下，攻击实质性问题的时机已经成熟。这场攻势，我用一个电影名字形象概括为："野火春风斗古城"。

野火指案件的证据与证据之间、证据与证明事实之间的矛盾点、破绽和蛛丝马迹。

曹酩问题的要点是：究竟是在不知情的情况下错误地把企业的资金借给了一个从事走私黄金贩卖活动的犯罪分子？还是为获取个人利益而在知情的情况下，利用职务便利把国家的资金借给犯罪分子从事犯罪活动？

曹酩说，220万是为了订购瓷土，合同双方都是公司法人，公对公。自己最多负有经营不善的责任。

攻，不是眉毛胡子一把抓，关键要攻矛盾点，我指出他话中的矛盾：

按照公司的生产情况，当时需要再购买价值220万元的瓷土吗？

公司历来采购瓷土在什么地方？

马复年的家乡根本不出瓷土，马复年的公司也从来不经营瓷土，自称精通业务的曹酩在订合同的时候怎么会想不到这一点？

曹酩和马复年1988年8月29日在某宾馆会谈，当天达成协议，曹酩给马复年一份全权委托书，为什么上面的日期打成7月22日？

一个个问题如四面八方的野火，使曹酩防不胜防，张口结舌。

点起野火只是审讯攻击的开始，野火看似星星点点，但星星之火，可以燎原。要使野火燎原，在审讯中需要吹4股风：

第一股风叫做造成紧张的风。

曹酩难以自圆其说，但他的心理并不紧张，因为他有恃无恐。他知道最关键的东西在那姑娘手中，那姑娘绝对不会出卖他。而且他还有一顶自称为手眼通天的保护伞，最后关头会起作

用。

看透曹酩心思的我对他说，请你见一个人。

门开之处进来一个女人。那女人开口叫他哥哥。平时他们就是这样称呼。女人劝哥哥把问题说出来算了，不要再顶下去，否则不仅对曹酩不利，而且要害了自己男人。

那女人是曹酩司机的妻子。女人明白利害关系。她是为自己丈夫来向曹酩劝降，很自然对曹酩增加了压力。

这一着棋，完全出乎曹酩的意料。他愤怒地说："我是请你为我找辩护人的，你怎么当起了公诉人？"

我抓住机会攻击曹酩："你确实应该好好想想，为什么自己的贴心人都会成为你的'公诉人'？"

"你说委托书的日期问题自己不知道，我们又怎么会知道日期是有意篡改的？这份委托书的起草打印有几个人知道？"

说到这里，我刷地亮出姑娘交出的曹酩日记本。曹酩顿时大惊失色。

这正是我刮的第二股风，叫做失去自控的风。就是在曹酩感到紧张的基础上，适时用证，使曹酩感到问题行将暴露，宏观上颓势已无可挽回。司机妻子的出场和日记本的出示则从曹酩周围人、事、物的变化使曹酩感到自己在微观上已经处于非常不利的地位，从而使他的精神防线动摇，失去自控。

按照审讯侦查谋略，要使星火燎原，此时还应该刮两股风，即造成错觉的风和交待有利的风。但在曹酩身上则需要变通。

曹酩的情况有点特殊。审曹酩，主要目的不是弄清案情。因为曹酩的问题已经有大量的人证和物证可以证明，哪怕他不开口，照样可以定他的罪。之所以要审讯曹酩，不仅在攻心，主要在于挽救，要使曹酩真正认罪服法。所以对曹酩要强调拉的策略。

拉：医生治病说到底是为了救人。毋庸讳言，我作为一个知

识分子出身的审讯官，多少与曹酩在情感上有些相同之处。他毕竟是一个有知识、有才智的人，经过法律处理，教育挽救，还希望他今后能为人民、为国家做一些有益的事情。国家培养一个知识分子不容易呀！此外，要使对象从灵魂深处来接受法律的判决，一味攻打，不是一个终极的办法，要使他被动服法为主动认罪。

有人告诉我：案犯把你们审讯官分为四个层次：鼠、虎、猴、人。尽管这是案犯的戏称，我仔细一琢磨，其中寓有深意。

鼠：东抠一点，西挖一点，就心满意足。

虎：只知道上来“三吓头”，耍虎威，结果虎头蛇尾，没什么效果。

猴：上窜下跳，肩膀拍拍，胸口挠挠，迷魂阵搞搞，有时也能打开对象的内心世界，但终因缺乏对审讯侦查规律的根本性把握，只能偶尔得手，不能取得恒定性效果。

人：莎士比亚说：“人是万物之灵长”。人当然比之动物更能自觉地支配与改造客观世界。用人的精神来实施审讯侦查，自然要尊重人，进行心理沟通，唤起未泯的人性，改造与挽救人。

从审讯侦查的境界来看，这四个层次所达到的高度与深度有明显的高下之分。鼠只能触及毛发，虎只能伤及皮相，猴至多只能创其血肉，人则能动其筋骨，触其灵魂。

在曹酩身上我要力争达到人的境界。

曹酩是个性格高傲的人。在监房中，面对摄像机和记者的采访，他双手交叉胸前，高傲地扬起头，一言不发。如今要想使他认罪，从面子上他就下不了台，更遑论其他？

我抓住知识分子自尊心强的特点，以人生价值作为焦点，既尊重他人格，又触其灵魂。

曹酩忍不住了：“你这样死盯住我不放，到底图什么？”

我的回答掷地有声：“你和黄金案的其他对象不同，值得我

为你特别花费精力。我和你是同龄人，我们同一年大学毕业。我们都有自己的事业。今天我之所以会坐在审讯台的这面，因为我们有不同的人生价值镜。你问我图的是什么，我图的就是自己的人生价值。三尺审讯台就是我的人生价值镜。你之所以坐在这审讯台的对面，就因为你没有自己的人生价值-”



专案组研究案情

我对曹酪的人生轨迹进行了分析。首先肯定他人生的前半段，肯定他对人生的追求，取得了一定的成就。然后，话题一转，点出他的人生转折点：因为出国需要钱开始栽跟头。

我语重心长地告诫曹酪：“你不过50岁。对于一个有才能的知识分子，50岁还年轻，将来还会有前途，为什么不争取为自己的前途努力呢?”

审讯就在这里出现转机。曹酪终于摘掉了假面具。

从他当上总经理的那一天起，曹酪就生活在一种矛盾的心态

中。

一方面，他是总经理，大权在握，公司的一切都由他支配；另一方面，这公司却不属于他，作为一个由中方为控股方的合资公司，他是作为中方代表，也就是作为国营单位的代表身份出任总经理，所以，这个可以由他支配的公司中的一分一厘都不属于他。因此，当他殚精竭虑使公司的营业状况节节上升之时，他一方面得到一种精神上的极大满足，但同时又痛苦地发现自己得不到任何实惠。自己为公司挣得了几百万利润，却只能得到区区几千元工资，这公平吗？

曹酩这种奇怪的想法是有思想根源的。

他在新中国成立后开始上学，从接受的教育内容看，基本都是共产主义和集体主义的教育。这些思想曾是他人生观的基础，指导他完成了从小学、中学到大学的教育，成为他踏上社会工作的指导思想。

然而，曹酩踏上社会的时代正值“文革”。在那个特殊的时代，满腔报国志的曹酩却根本得不到任何施展的机会，理想的人生观在现实面前碰了壁。

改革开放为曹酩带来了机会。已经过了不惑之年的曹酩凭自己的本事考进了投资信托公司，成了一名业务员，然后又凭出色的业务能力一路攀升，一直爬上了总经理的宝座。对此，曹酩的解释是：自我奋斗。靠自己、靠奋斗、靠拼搏就能为自己创造一切，这是他对这段人生经历的总结。

因此，当他面对自己为公司作出的贡献和从公司得到的报酬之间巨大的落差时，他的心理失衡了。

如果说，刚开始当总经理时，曹酩还主要地陶醉在事业的成功之中，那么，随着他总经理职位的越加牢固，在随后的几年，他就更多地感到不平衡、感到不公平。生活在这种思想情绪中的曹酩其实已经离开犯罪不远了，这时，只要有一个机会，就会把

他推向犯罪的道路，薛古香找上门，就为他提供了这样一个机会。

出事后，曹酩曾经多次在心中痛骂薛古香，是这个“祸水”坏了自己。但事实上，薛古香只是一个偶然因素。自我奋斗的人生观和价值观必须有道德的规范和法律的约束。当曹酩把自我奋斗作为自己人生的惟一指南之后，他就向着一条危险的道路发展。一旦有合适的机会，他就必然走上犯罪的道路。

第一中级人民法院于 1997 年 12 月 29 日的判决书认定“被告人曹酩利用职务便利，收受贿赂价值人民币 7.3 万余元，其行为已构成公司、企业人员受贿罪，数额较大，依法应予处罚。……判处有期徒刑 5 年，剥夺政治权利 1 年。”

一个正处于事业顶峰的总经理就此毁灭了自己的前途。

还有一个总经理也是在这个案子中栽了跟斗。那是薛古香的妹妹，曹酩的高中同学。在薛家三姐妹中，她是最有才华的人。然而，姐姐薛古香因为贩卖黄金成为三姐妹中第一个先富起来的人，妹妹虽然是里弄生产组的工人，却也去了国外，她这个三姐妹中惟一受过正规大学教育并且在国营单位工作的国家干部却是两袖清风，囊中羞涩。念在同胞情谊上，薛古香让妹妹帮着算算账，分给她一点钱。然而却也因此使她参与了黄金走私的活动，被法院以“走私普通货物、物品罪，判处有期徒刑 2 年，缓刑 2 年，并处罚金人民币 2000 元。”

当时，她所在的单位正要提拔她。就在她被“请”进闸北公安分局的当天，上海的《文汇报》刚好刊登她所在的公司进行改组的消息，她的名字作为公司副总经理赫然在目。

如果算上马复年，这个案子毁了 3 个总经理。

第十七章　珠海寻源

黄金大案胜利在望，一个尖锐的问题摆到专案组面前。

一方面，黄金大案取得决定性进展。经过一年半的连续作战，6大走私黄金集团的主要犯罪嫌疑人纷纷落网；上海、宁波等地从事销售的下家基本查清；为犯罪嫌疑人提供资金的国家干部和企业领导相继入狱。在这个意义上可以说，黄金大案已经取得了决定性的胜利。

另一方面，黄金大案还继续面临重大的考验。

黄金大案同样具有一个致命缺陷：尽管犯罪嫌疑人抓了一大把，走私黄金的源头却没有一人到案。

走私，顾名思义，必须从境外瞒过海关带进违禁物品。走私黄金的源头无人到案，走私的过硬证据就没有，走私的过硬证据没有到手，走私黄金案子就不可言胜。

1991年上半年，《解放日报》记者范幼元同志和陈炳炎同志采访我，要在当时颇有影响的“专稿特稿”栏目上刊登关于黄金大案的报道。

“专稿特稿”刊登的都是整版篇幅的长篇报道，俗称大特写，专门报道上海和全国各地最具有影响的重大事件和重要人物。

“黄金大案应该大写特写。”范记者兴致勃勃地说。

范记者读大学时学的是哲学，后来改行当了记者。作为记者，他具有灵敏的嗅觉，作为学过哲学的，他能够进行比较深入的分析。了解到黄金大案的采访线索后，他敏锐地感觉到这是一个非常值得发掘的题材。因此，他通过黄金走私案，大张旗鼓地宣传公安民警。

然而，我却很犹豫。

作为黄金大案专案组的负责人，他当然希望专案组的工作能够得到社会的认可。报纸是现代社会新闻传播的主要媒介，《解放日报》又是上海市委的机关报，在群众中的影响力很大，它的报道肯定能得到积极的效果。

但是，现在报导黄金大案合适吗?

一年半的黄金大案连破6个集团，抓获犯罪嫌疑人几十个，怎么不合适?

面对记者的疑问，我说出了心中的担心。

黄金大案真要取得决定性的胜利，必须解决两个关键问题：

第一，数目巨大的走私黄金究竟如何从境外进入大陆?

第二，走私黄金怎么会堂而皇之进入国营商场，摆上柜台销售?

从1989年底黄金大案打响至此，我带领专案组成员到过七省三市，调查取证300余人次，审讯200多人次，几乎每天至少调查审讯一个人次。如果从量的角度进行分析，那么无论是工作量还是抓获的对象和破获的案件量，都可以说是占据了整个案件的绝大部分。然而，如果换一个角度，从质的角度进行分析，结论就令人非常懊丧。如此浩大的工作量，仅仅解决了黄金大案一半问题。也就是进来后如何出去的问题。但它是如何进来的，也就是它的来路这另一半问题还基本没有解决。

我的犹豫更使记者看到了黄金大案的真正含金量，更坚定了记者报道黄金大案，讴歌公安民警艰苦卓绝的工作的决心。最后，记者和我商定，先在“专稿特稿”发表大特写，报道黄金大案进展至今的基本战绩，等到黄金大案全部结束，再用更大的篇幅对全案进行如实报道。

“版面不是问题。黄金大案值得报纸用大量的篇幅进行报道。我们等待你早日挖出源头，胜利凯旋。”记者和我击掌订下了

"协议"。

这也从一个方面对我施加了压力，他必须尽快把工作重点移到南方，把走私黄金的源头彻底查清。

南方战役就此打响。

3月29日，为马复年提供走私黄金的陆东国在南方某海关被捕，走私黄金的第一个源头人物到案。

陆东国本是上海人。一岁那年和父母一起坐飞机，结果飞机失事，机上其他人员全都遇难，惟有他奇迹般地活下来。靠父母留下的一些金银首饰维持生计，长大成人。

1979年，他从上海到澳门谋生。有了点积蓄后，他到珠海开了一家成衣厂。

出生在上海、在珠海开业、持有澳门护照，这三个条件凑在一起，使他看到澳门黄金首饰和内地的巨大差价。作为一个生意人，他敏锐地感觉到这里有巨大的利润。但他知道，在中国，黄金是国家统购的物资，私人买卖黄金是犯法的。

既想赚钱，又不敢冒险，陆东国左右为难。看到高财生、傅章雄这些从上海来的混混因为贩卖黄金一夜暴富，陆东国更是心痒难耐。

就在这个当口，马复年找到了他。

当时的马复年在贩卖黄金路上三级跳跳了两跳。第一跳和傅章雄合作小赚一笔，随即甩掉傅章雄，直接和陈梅英搭档。然而这第二跳被陈梅英狠狠斩了一刀，马复年几乎没赚钱。于是他处心积虑准备第三跳：自己独自做黄金生意。

马复年拥有曹酩提供的资金；又有一批愿意销售走私黄金的下家；在前两跳的学生意中又摸清了如何把走私黄金变为合法的诀窍。

万事俱备的马复年独缺提供货源的上家。

马复年第三跳的起跳点定在陈梅英身上，他要跳过陈梅英，

直接和她的上家打交道。

善于钻营的马复年很快了解到陈梅英的上家：握有澳门护照，而且又在澳门、珠海两地跑的陆东国。

陆东国当时是珠海市某厂的业主。马复年首先找机会搭识了他的妻子严德玲，然后找到陆东国，商谈合伙经营黄金生意的事宜。

陆东国想吃羊肉又怕膻，缩手缩脚。

马复年早已摘清黄金生意的真相，胸有成竹要放手大干。

最后两人达成的分工协议耐人寻味，合同规定：陆东国的妻子负责在澳门收购黄金首饰。陆东国负责把黄金首饰从澳门夹带进珠海。马复年负责给他们报酬。他付给陆东国的妻子每月工资3000元。陆东国按带进首饰金额的总数从马复年那儿得到2%的夹带费，又从澳门的金店得到2%的补贴。

从分工的内容看，马复年俨然是老板，陆东国不过是带货闯关的“水客”、马仔。这种十分奇怪的分工反映出陆东国的狡猾：一方面，他从马复年和澳门金店两头得钱，实惠很大；另一方面，他可以说自己只是一个伙计，完全是遵照马复年的旨意办事，不负什么责任。

刚刚开始做黄金生意就为自己留下后路，陆东国的狡猾可见一斑。

从1988年的6月到8月，陆东国先后7次从澳门把将近60公斤的黄金首饰带到珠海，然后由马复年把它们销往内地。

马复年落网后，陆东国浮出水面。捉拿陆东国成为当务之急。

陆东国是澳门人，行踪难以把握，怎样捕捉他成为一个难题。

专案组各抒己见，有人提出进入澳门捕捉。这计划我不能苟同。

陆东国的问题够不上发国际刑警通缉令，内地的警察难以进入澳门，而且即便进入澳门，单靠自己的力量也不能保证抓到人。

黄金大案的源头人物一个都没有到案，我心急如焚。

“中国有句老话：‘跑得了和尚跑不了庙。’陆东国在珠海开厂，只要找到他的工厂，不愁找不到他这个人。”

这是一个不走捷径的笨办法，但也是最可靠的办法。

1990年12月，专案组派人到珠海调查陆东国的工厂。

岂料，先到市工商局，说是查无此厂。再跑到区工商局，热情的工作人员查遍电脑，仍然不见陆东国那个厂的踪影。

众人迷惑不解，跑了和尚，难道连庙也跑了？

这一趟跑珠海，差旅费花了8000元。两手空空，回去怎么交待？

专案组想起薛古香的交待中还提到一个为他们把资金划转给陆东国的人。那人也是在珠海开厂的人。于是临时转方向，再到工商局要求查他的工厂。

工商局很顺利地查到那家工厂的注册登记。把工厂的名称、法人代表、注册资金等情况打印出来后，又在背面写下一句话：“以上情况仅供参考。”

我拿着这张宝贝纸条，不无感慨地说：“今天我才知道什么叫‘一字千金’。”

表面看，指的是8000元买了8个字，实际上是我心里着急。黄金大案已经历时一年多，最初关进来的嫌疑犯已经呆了很长时间，但案子却一直不能审结，有人趁机写群众来信告状，多达几十封。有的利用关系，通到有关高层部门的个别领导；有的到检察院控告公安机关插手干扰正常经济活动，认为对其审查不合法；有的无事生非，干扰吊赃取证工作的正常进行；更有甚者，有的在监外模仿在押犯罪嫌疑人笔迹，给有关领导写信，说是屈

打成招，要推翻口供；还有的大造舆论，说黄金大案的犯罪嫌疑人已全部无罪释放，在社会上混淆视听，等等，不一而足。为此，我和战友们必须拿出很大精力去澄清事实，说明真相，力保案件审理工作正常进行。一度搞得专案组的压力非常大。

好在公安部、市公安局党委领导的决心坚定不移，所有参战的区法院、市中级法院、市高级法院、最高人民法院，以及区检察院、市检察院、最高人民检察院的领导与承办人员都与我们持一致看法，支持与保证了案件审理工作的正常进行。新闻媒体紧随审理工作的各个阶段，又作了适时、实事求是的宣传报道，让全市人民及时了解了真相。这使我和我的战友们信心倍增，一往无前地继续战斗。可以说，没有这些，就没有黄金大案的全面胜利。

1991年3月28日，专案组再赴广州，实施第二套方案：直接通过边控捕捉陆东国夫妇。

第二套方案的依据是利益驱动原则：陆东国是做生意的人。他在珠海开厂，肯定要到珠海来。尽管他在珠海的工厂我们没找到，但他在珠海有一家工厂的消息经过几个到案的案犯交待印证，肯定真实。

有厂就不怕他不来。还是那句老话："跑得了和尚跑不了庙。"

广州市公安局协助开出边控令，立即发到某边防站。

29日，专案组到达边防站，陆东国已经在当天中午进关时被边关扣住。

稍有意外的是陆东国的妻子没和他一起来。本案中她负责在澳门购买黄金，两人必须一起到案。

根据人之常情，丈夫去珠海，一夜不归，妻子多半会来找。可是第二天严德玲仍然没有出现在边关。

专案组手里还有一张牌。此次赴广州，带着薛古香的妹妹，

她能找到认识严德玲的人。

既然严德玲不来，就想办法叫她进来。专案组授意请一个懂广东话的人给严德玲打电话，让她来珠海，理由是陆东国出了点事。

严德玲很着急，但并不吃惊。她答应第二天来珠海，说好在某宾馆门口碰头。因为大家不认识，所以约定了联系暗号，严德玲的手里拿一张当天的《澳门日报》作为标志。

31日中午12点，专案组埋伏在某宾馆对面可以看见宾馆大门的地方。

一个手拿《澳门日报》的人准时出现了。但不是个女人，而是一个男人。

专案组没有出动。那人久等不见人影，然后离开。

再打电话到澳门，严德玲说自己身体不舒服，心脏病犯了，所以叫了一个亲戚来。

老鼠不出洞，前方行动组无计可施。

在电话里，我和前方的同志分析情况，觉得这里有好几点反常：

丈夫不回家，竟然不闻不问，不符合正常的夫妻之情。

告诉她丈夫出事，按理会恨不得立刻赶到现场，她却推三阻四。身体不好明显是一种推托之词。

严德玲多半已经知道陆东国被扣住。既然如此，就无需隐瞒，干脆直接和她对话，要她自己到案。

事实果真如我所料。那天陆东国从澳门进海关不是一个人，和他一起还有一个熟人。那人亲眼目睹陆东国被海关扣住，当即就给严德玲打了电话。得知消息，严德玲既为丈夫着急，同时也为自己担心。她知道自己参与了黄金走私，内地警察扣住陆东国，肯定不会放过她。

专案组把电话打到严德玲的家，明确告诉她，我们是上海公

安局的，陆东国已经被扣住，希望她能自己前来解决问题。

严德玲会傻到愿意自投罗网？

很多人将信将疑，我却自有道理。

严德玲必定会来，因为陆东国在我们手里。严德玲肯定会为陆东国而来，因为女人大多为情而累，故有痴心女子负心郎这一说，这句古话留传千年，必定有它的道理。要想控制女人的行动，就应该在“情”字上做文章。

“那男人呢？”有人这样问我。

“也是一个字：利，”我不假思索，“没读过白居易的《长恨歌》，‘商人重利轻别离？’要控制男人，就要在‘利’字上做文章。”

我不是心理学家。这番关于男人和女人的论断也没有什么高深的理论依据。但它很简单，很实用。在黄金大案的整个侦破过程中，这两个字反复使用，就像诸葛亮的锦囊妙计，屡屡奏效。

严德玲果然不敢说不来。但她提出一个条件：可以来谈清问题，但不能关人。

这一点并没有超出我的预料。

我说，女人一般比较执著，所以她会讨价还价。这和男人不一样。男人相对豁达一些，只要明白大势已去，小的方面一般不会多费口舌计较。

“允许她讨价还价，让她心理得到一点满足感，我方掌握的最低尺度是，允许她作为投案自首，得到最宽大的处理。”我在电话里向前方指示。

严德玲先派出自己的妹妹前来谈条件。第一次在珠海谈，第二次到广州谈。两次谈判，严德玲明确了自己的处境：为救丈夫，只有主动投案。

专案组满足了她的最后一个要求：为她买一张从澳门到广州的船票，让她直接从澳门坐船到广州。因为她知道拱北海关已经

对她实行了边控，如果她从珠海入关，肯定会被抓住。

严德玲坚持这样做的理由是：从珠海入关，是被警察抓住。从广州上岸，是她自己到公安局自首。尽管已经答应她，只要她来，就算她投案自首，但她一定要把投案自首变成自己走到公安局这里的实际动作。

她觉得，只要做了这个动作，公安局就赖不掉了。

女人的执著在这里发挥得淋漓尽致。

第十八章　智审“玉面狐”

陆东国、严德玲到案，黄金大案最后一个秘密开始揭穿。

两人交待，在澳门采购黄金，澳门的金店都开发票。他们凭发票和马复年结算，提取2%的利润。然而，澳门的发票不能在国内使用。6大黄金集团的黄金基本都通过国营金店销售出去。国营商店有财务制度，最基本的一条：进货要有正规发票，澳门金店的发票绝对无法入账。

经过检查证实，这些商店确实收到正规的发票。

非法的走私黄金摇身变成合法的黄金，中间有人变了戏法。

6大集团都经过了变戏法这个环节。

这些戏法绝大多数由一个女人变出。

这个“技艺非凡”的魔术师就是陈梅英，广东省某旅游区贸易部经理。

旅游区贸易部不过是卖点旅游纪念品的小店。说白了，不过就是些小摊。至于经理的头衔，那实在是所有官职中可塑性最大的一个。上起亿万家财，管理万人，下至夫妻老婆店，只管两三个职工的头都可以称经理。这旅游区贸易部经理，实在算不了什么，陈梅英怎么会有如此大的能量?

这一切都起源于一次邂逅。

1988年春天的一天，陈梅英因为汽车故障到珠海界冲的一个汽车修配厂修车，就在这里，她遇到了曾经有过一面之交的傅章雄。

当时的傅章雄已经开始搞走私黄金生意，给他供应货源的是香港商人王民。但他很快就遇到一个大问题：王民供应的都是从

香港旧货店买来的二手黄金首饰，且不说货源无法保证，而且没有正规发票。这使傅章雄在寻找下家时大伤脑筋。

傅章雄知道陈梅英是贸易部经理，所以他想问问她那儿有没有销路。

陈梅英买了两只金戒指，带回贸易部试销。几天后，她打电话告诉傅章雄，金戒指没有销路。

这一次的合作完全是试验性的。旅游区所在城市并不是著名旅游城市，这里的黄金首饰并不出名，游客根本没有兴趣购买贸易部里摆着的金戒指。这一点，陈梅英知道，傅章雄也了解。但这两个人都是为钱什么都能干的人。明知不太可能，也不想放弃试一试的机会。

这一次合作，黄金没卖成，但彼此都留下了好印象：一是发现对方有合作诚意。二是相互发现对方都够胆大的，傅章雄没有正规发票，那些货肯定来路不明，却敢卖；陈梅英明知这点，而且她那个旅游区贸易部的经营范围里根本没有黄金首饰，但她却敢收。

因为这一点，两个人走到了一起。对此的解释最佳莫过于一句成语：臭气相投。

傅章雄用电话约陈梅英再次见面，地点在他所住的某酒店。这一次，傅章雄向陈梅英透露了黄金生意的底细。

得知黄金生意利润巨大，得知上海的黄金首饰价格高达每克130元，陈梅英怦然心动。她急切地向傅章雄表示，自己有办法从澳门弄到黄金首饰，至于发票，那更是小菜一碟。自己的贸易部有的是正规发票，保证供应。

就在这一天，傅章雄和陈梅英签订了一份《黄金饰品销售联营协议书》。协议规定，双方共同进行黄金饰品销售。傅章雄负责黄金在内地的运输和销售，陈梅英负责提供货源和发票。黄金生意的资金由傅章雄提供，因此，他得利润的90%，陈梅英得

10%，另外加上开发票费5%，提供账号费3%。

这份协议书是这起黄金大案的一个关节点。

傅章雄从此脱离了从王民手里买点旧货的小打小闹，开始从陈梅英手里几十万、几百万地整批进货，依靠陈梅英提供的正规发票，堂而皇之地进入上海各国营金店。

继傅章雄之后，高财生、马复年、徐于仁等人也按照这个模式开始进行大规模的走私黄金贩卖活动，在上海掀起一股黄金潮。

陈梅英也就此从一个小店老板变成某市的"头面人物"之一，坐奔驰车、用大哥大、住150美元一天的宾馆包房。

在时任上海市公安局局长朱达人的高度重视与直接组织下，1991年4月18日，一个阵容空前强大的领导班子带着我们黄金专案组登上南下广州的飞机。他们是上海市公安局常务副局长易庆瑶、上海市检察院副检察长王树泉、中共上海市纪律检查委员会常务委员庄国庆。

派出如此强大的阵容奔赴广州，目的就是要进行"南方战役"的决战。

决战的第一个对象是陈梅英。黄金大案6大集团中有5个集团都由她提供发票。捕获她，黄金大案的中间环节——非法变合法的问题就能够得到解决。

当我与专案组同志在豪华的宾馆包房捕获陈梅英时，她几乎不相信这是真的。

她已经不是第一次和警察打交道了。

1990年初，陈梅英就进过公安局。但当时的情况不摸底，线索又少，被她蒙混过关。

更耐人寻味的是：那50万元罚款怎么也无法从她的账上查到出处。

从上海重获自由，回到广东不久，广东警方也抓住了她。

陈梅英又一次被无罪释放。这次，她的50万罚金又派上大用处。既然罚金已经交过，问题已经处理过，就没有重复处理的理由。

现在我又来找她，她根本不害怕，甚至有点烦：两次进去都无奈我何，怎么又来了？更何况她在1988年底就已经停止黄金生意，两年多再来翻旧账，更翻不出名堂？

陈梅英按照过去的经验推断现在，不能说她没有道理，但这次她的判断却出现了重大失误，因为这次来找她"麻烦"的人是我。

专案组对罚款没兴趣。眼睛盯着的是"非法转合法"的秘密。

陈梅英两次进过公安局，她已经磨练得恩威不惊、波澜不起，反审讯的本领已经达到非常高的水平。

我使用的审讯侦查谋略有一套是"制造紧张，引起错觉，过高估计，说实话有利"。这一套在陈梅英身上行不通。

首先她不会紧张。她很明确地知道警察为什么找自己，很明白自己有什么问题，而且她因为两次进过公安局而对于法律有了相当了解。你没有东西能够使她紧张。

如果不能使她紧张，那就更难引起她的错觉。她对自己保护得很好，具有强烈的自我保护意识，很难使她觉得我们已经掌握了她大量材料。

既然如此，那又何来过高估计？怎么会使她觉得说实话有利？

刚刚一交锋，我就得出了以上结论。

如果我一定要按照固定的程式走下去，肯定会碰壁。任何一个审讯高手都绝对不会有固定的程式，但使用的每招每式又绝对不会脱离程式的精髓。就好比下围棋，初学者需要背熟大量定式，但到了一定阶段后，教练就要求学生忘记定式，不要死背定

式。至于聂卫平、马晓春和李昌镐那样的高手下棋就根本不按照定式，因为他们下的每一步变着都被后人记下成了遵循的定式。

我要根据实战的情况随时变招。

“你知道自己犯的什么罪吗?”我似乎仍然在制造紧张。

“我知道，帮助贩卖黄金。”陈梅英态度老实，绝不抵赖。

“走私黄金是个重罪。中国历朝历代政府都不允许走私黄金，这是要掉脑袋的。”

“我知道走私黄金是重罪，国家绝不会饶恕。”陈梅英一点都没有紧张。

我拍案而起：“既然知道是重罪，你为什么还要干？难道不怕违法吗?”

她镇定地说：“我知道走私黄金是重罪，但我本人并没有参与走私黄金。我只是为那些走私黄金的人提供了一些发票，这大概不能算是参与走私黄金吧?”

“你为走私黄金的人提供发票，使他们的走私活动得以顺利进行，这怎么不叫参与呢?”

陈梅英知道这是自己的要害，也是案件的关节点，她要防的就是这一点，因此她早就做好了精心准备。

“我是贸易部经理，我提供的是贸易部的发票，然后我从这中提成，所有的利润都是贸易部的，我个人并不拿一分钱。因此，这只是一种生意。它和其他别的所有生意都一样。做别的生意是为贸易部赚钱，做这个生意也是为贸易部赚钱，全都是为贸易部做，我的行为都代表贸易部，因此我个人并不犯罪，个人并没有参与他们的走私黄金犯罪。我的错只在于不懂国家法律，为犯罪分子提供了便利条件。”

为贸易部做生意，行为代表贸易部，就算是犯罪也是最轻的法人犯罪，这就是陈梅英为自己设计好的防守策略。

我知道她在这方面层层设防，但这防线必须打破：“我们要

追究的是你个人的责任，是你个人参与黄金走私犯罪的问题。你不要用贸易部做自己的挡箭牌。”

面对我咄咄逼人的攻势，陈梅英严防死守：“我到底个人有没有参与黄金走私，到底是为个人做还是为集体做，这不能由我说了算。上次你们公安局已经调查过这个问题，很多证明材料都可以证明这一点。我确实是为集体做。否则贸易部怎么可能为我交50万罚金?”

“你说是为贸易部做，可是你们贸易部有资格经营黄金吗?”我哗地把旅游区贸易部的经营执照摆到陈梅英面前。

经营执照上白纸黑字写得明白，贸易部只能经营旅游纪念品，经营范围里面根本没有黄金首饰这一项。

“贸易部根本没有经营黄金的资格，你又是在为哪个贸易部做?”

从逻辑角度看，这是对陈梅英所谓为贸易部做的最好反驳：如果大前提本身就不成立，如何从里面推出结论?

陈梅英并不慌张：“你们当警察的是不会理解我们生意人的。我们做生意，主要为赚钱。只要能赚钱，什么样的办法都可以用，这不是用这种逻辑道理来分析的。我们贸易部确实没有做黄金首饰的资格，但是宾馆的经营范围里面有黄金首饰，我们贸易部挂靠宾馆，只要我们交一点钱，它就把经营执照复印给我们。我们把经营执照的复印件再配上正规发票，就可以解决黄金销售了。你看，我们付钱，宾馆就让我们复印营业执照。我们转过头，再向那些贩卖黄金的人提供发票，同样也收钱。一级套一级，完全是做生意。我们做的事情和宾馆做的事完全一样。要说我这样做是个人做，那宾馆不也变成个人做? 全市有10多家宾馆和商场都这样做，难道他们都是个人做?”

陈梅英为开脱自己，提出一系列理由，振振有词。甚至委屈地说，自己的贸易部搞黄金生意只有半年时间，从1988年底起，

那些黄金贩子都甩掉自己，直接和许化文、洪承祖打交道，和自己根本没有关系了。

审讯就此结束，陈梅英洋洋得意。然而，利令智昏，她根本没想到，在她的话语中已把关键性的材料露了出来。狐狸的的尾巴在猎人面前，终归是藏不住的。

猛攻陈梅英个人参与是虚，揭开走私黄金非法转合法的秘密是实。如果直接进攻非转合，陈梅英肯定会警惕，绝不会毫无保留地把“非转合”的秘密全部揭示出来。但是我猛烈进攻的是她最担心的个人问题，为保自己，她当然不惜一切代价，也就来不及考虑她所抛出的材料对自己到底会产生什么影响。因为在这样的时间段和特殊的气氛下，她没法考虑得面面俱到。话说回来，假的就是假的，想的再周全，也难免顾此失彼。

正是陈梅英的这番辩解提供了重要的材料，为彻底揭开“非转合”的秘密奠定了调查的基础。

专案组决定，对有关的宾馆、商场进行全面调查，查找参与“非转合”交易的单位。

结果查出 10 多家宾馆和商场参与“非转合”的联手操作，甚至达成了一种行情：供应发票，收取手续费 3%。

在温泉宾馆，我向商场部陈经理进行调查取证。为了证明自己的单位有资格经营黄金首饰，陈经理拿出一纸证明，上面写着：“兹证明，温泉宾馆商场可以零售和批发黄金珠宝饰品。”证明的落款是温泉宾馆，上面赫然盖着温泉宾馆的红色大印。

黄金是国家专控物品，只有经过国家银行核发过特别许可证的单位才有权经营。一个宾馆为自己下属的商场部证明有权经营黄金首饰，简直是滑天下之大稽。

后来，在案件总结时，我们感到发票问题，在整个走私黄金过程中，起到了极坏的作用，没有这些发票，走私黄金就不能堂皇入市，就好比一个赤身裸体的人是不敢招摇过市的，必须披上

一件美丽的外衣。这些罪恶的发票，正是起到乔装打扮，掩人耳目，为虎作伥，助纣为虐的恶劣作用。陈梅英则是罪不容赦的始作俑者。



重兵南下

第十九章　蹊跷呼机声

5月28日。珠海某宾馆。

我正在和宾馆肖经理谈话。核实这个宾馆曾经为傅章雄划转过一笔250万赃款的事实。

谈话进行得很顺利。肖经理如实说明了当时的经过，然而，我的心情却是沉甸甸的。

“南方战役”的重头戏是肃清走私黄金的源头。

为各黄金贩卖集团提供走私黄金的一共有4个人。

第一个是香港商人王民。他是走私黄金的始作踊者。就是他和傅章雄密谋，策划了第一笔走私黄金的买卖。但他只是从香港收集旧的黄金首饰，数量比较有限，下家也只有傅章雄一个人。后来傅章雄撇开了他，他的黄金生意就停手了。

另一个是澳门人陆东国。他为马复年提供走私黄金，但数量较少，一共只有60公斤。甚至在马复年的走私黄金总量中也只占了一小部分。

两吨半走私黄金最主要的供应者是两个澳门人：许化文和洪承祖。

这两个人原本都是福建的农民。80年代偷渡去了澳门。为谋生，一帮福建人结成了帮会。许化文和洪承祖都是这个帮会的副会长，但两人的角色各不相同。许化文负责出谋划策，是军师。洪承祖的文化程度是文盲，虽说头脑简单，但却能打打杀杀。两人一文一武，把持着帮会的大权。

在进行黄金生意之前，许化文和洪承祖都没什么钱。

黄金生意使这两个人脱胎换骨，都从黄金生意中赚了一大笔

钱，一跃成为财大气粗的富翁。许化文用赚来的钱开了一家超级市场，真正当上了老板。

黄金生意有好多人在做。王民是始作俑者，陆东国也干得不亦乐乎，但他们却干不过起步晚得多的许化文和洪承祖。

许化文和洪承祖的黄金生意是陈梅英挑他们做的。包括傅章雄、马复年在内的好多黄金案犯一开始都通过陈梅英才得到许化文和洪承祖的黄金，但陈梅英很快就被这批人甩掉。早在 1988 年底，陈梅英就再也没有进行过黄金交易，所有做黄金生意的人都直接和许化文、洪承祖建立供货关系。许化文和洪承祖成为走私黄金最大的供应商。

许化文和洪承祖之所以能够后来居上，在黄金生意中独占鳌头，他们的帮会组织是一个很重要的因素。

因为他们有这样一个组织，所以能形成采购、闯关、运输一条龙的“服务”，保证每个环节不出问题。这比起陆东国和王民的单干式就具有不可比拟的优势。

因为他们是这样一个组织的头目，所以一旦和他们进行了生意，就没有人敢轻易甩掉他们另起炉灶。

可以说他们起步虽晚，但却借助帮会组织的力量形成了对走私黄金生意的垄断。

许化文和洪承祖靠黄金生意发迹。他们和黄金贩子们的关系相互依存。一方面可以说是傅章雄、马复年、高财生等这批黄金贩子成全了许化文和洪承祖。然而，也正是许化文和洪承祖帮会的力量，才能在这么短的时间把如此大量的黄金走私进内地，成就这批黄金案犯。

许化文和这批黄金案犯互相依赖。谁是因，谁是果，没人说得清。因为他们的联系太紧密。正因为如此，当 1989 年 9 月走私黄金案发后，许化文和洪承祖马上感觉到苗头不对，从此两人一直龟缩澳门，绝不踏上内地一步。

绝不容许犯罪嫌疑人逍遥法外。

最初抓获高财生时就想顺势抓住许化文和洪承祖。当时高财生表示愿意带路到珠海，负责把许化文和洪承祖引出来，让公安局抓这两个人。我甚至专门到珠海去实地勘查。结果发现高财生的真正算盘是想利用机会逃跑，所以第一次捕捉就没有实施。

第二次是在抓住傅章雄之后。

傅章雄服法后，为保自己的性命，愿意戴罪立功，帮助捉拿许化文和洪承祖。专案组把傅章雄带到珠海，由傅章雄和许化文联系，把他钩出来。

许化文不上钩。任凭傅章雄说得天花乱坠，要和他做如何大的黄金生意，他一口咬定现在人手紧张，黄金生意暂停，就是不肯过来。无奈，我们只能再一次饮恨而归。

这一次，是第三次出兵。上有上海政法系统高级领导督战，下有精兵强将，对于打胜南方战役是势在必得，这其中就包括抓获许化文和洪承祖。

领导出场的主要目的是为南方战役疏通关系。上海政法系统高级领导和广东警方高级领导会晤面谈，确定了双方通力合作的格局，广东警方表明了全力配合的态度。

在广东警方大力配合下，抓陈梅英、查黄金账，一场场战斗如秋风扫落叶，进展十分顺利。

但许化文和洪承祖一直龟缩澳门，广东警方鞭长莫及。

要抓这两人，必须取得澳门警方的支持。

仿佛苍天有眼。此时有一件巧事，促使案件有了突破性的进展。

澳门葡京赌场发生大劫案，5名抢劫犯劫走600万索马，然后潜逃出境。澳门警方估计抢劫犯会逃往珠海，遂通过国际刑警组织向珠海警方发出协查令。利用我国户籍制度严格以及人员组织严密的优势，珠海警方很快就抓到5名抢劫犯，按例引渡澳

门。

获悉这项消息，我紧急约见珠海警方，提出“搭车”计划：让珠海警方在向澳门警方移交5名犯罪嫌疑人时提出要求澳门警方配合捕捉许化文和洪承祖的要求。

这要求合理：任何一国的警察都有义务协助他国进行有关破案工作。许化文和洪承祖居住在澳门，犯罪在珠海，澳门警方当然有义务协助内地警察破案。

这要求提得恰是时机：本来澳门警方和内地警方没有直接的联系，对这案件就有点爱理不理。如今我刚刚为你抓获重要犯罪嫌疑人，你总不好意思回绝我的要求。礼尚往来嘛。

葡萄牙一位负责的高级警官一口答应珠海警方的要求。约定第二天中午在喜相逢饭店见面，保证当场交人。

第二天中午没来人。

再过一天中午仍然没人。

又一天漫长的等待，只接到澳方的一个电话：没法查到许化文的下落。

希望又一次转化成失望。

此时，我率部南下已经一个多月。50天客居异乡连续作战，不分昼夜调查取证、突击审讯，体力和精力以至极限。本打算抓获许化文和洪承祖，为南方战役画上完满的句号，如今却眼看着捕捉许、洪无望。督战的领导完成了疏通任务之后已经回到上海，干等无益，致使有的同志生出厌战情绪，希望早日回沪。远在上海的魏局长也同意了撤退的要求。

失望像沉重的石头，压在我的心头。

为了缓解一下失望的情绪，也为着能够对得起此趟南下的巨额差旅费，我来到一家宾馆找经理谈话，核实傅章雄的250万赃款。

这本来就列在这次南下的工作表上。只是因为经理出差，耽

搁了下来。现在经理回来了，把这件事补上，全体人马就撤回上海。

想到就能回上海，做笔录的助手落笔如飞，我则心头沉重，谈话也显得有点心不在焉。

一个落笔如飞，一个心不在焉，不经意的配合使得谈话气氛显得格外轻松。原本紧张异常的经理开始放松，话题也变得宽泛，不但谈出了宾馆帮助傅章雄提供手续，使其非法走私黄金变成合法的问题，而且说着说着，又说出曾帮助傅章雄从珠海逃到澳门的问题。

仿佛一节快要用完的电池突然得到强电流的充电，我的脑子立即进入高速运转状态：

傅章雄交待他逃到澳门是许化文的关系，并没有提到该经理。他怎么会参与这件事情?

一个可能是傅章雄隐瞒了这个情节。

如果是傅章雄隐瞒，那么里面定有隐情。经过这么多轮的审讯，傅章雄一直刻意隐瞒，这隐情一定关系重大。

然而，傅章雄的问题来龙去脉都已经查清，还会存在重大隐情吗?

经理说帮助傅章雄逃澳门事情时表情自然，他是为了表明自己愿意配合警方，根本没把这看成什么大不了的事情。而且这家宾馆在黄金案中的主要问题就是帮助“非转合”，和其他一些宾馆、商场的情况基本一样，没有表现出在黄金案中有异常问题的迹象。

傅章雄不可能隐瞒，经理主动说明，存在重大隐情的可能基本可以排除。

这就是说，傅章雄只知道是许化文帮助潜逃澳门，而实际操作却由该经理进行。

我的脑子里火花突现：莫非经理和许化文有不同寻常的关

系！

如果经理和许化文有密切关系，我们就有可能从他身上找到许化文的线索，甚至有可能通过他抓到许化文。

然而，他会愿意帮忙吗？

一开始找他谈傅章雄问题的时候他就有点勉强。傅章雄出事，谁都不愿意沾边。经理当然也希望摆脱干系。然而，一方面是因为事实明摆着，无法抵赖，而且帮助傅章雄把走私黄金从非法转合法也不是他一家，再加上当时不经意间形成宽松的谈话气氛，他才如实谈了问题。如今问题牵涉到许化文，一个上海警方追逐一年多未到手的嫌疑犯，而且是黄金案的首犯，他会愿意帮忙吗？

肯定不会。

有什么办法可以使对方为我所用？

晓之以理当然是上策。但面对巨大的利害关系，甚至可能涉及牢狱麻烦的时候，单纯的道理多半是苍白的。

导之以利是另一个选择。但利益引导只有在面临威胁的对比下才会真正发生效果。用审讯侦查的话说，只有捏住对方的“茄”（指问题），对方才会乖乖听你的话，此时再加上利益的引导，对方才会真正按照你的旨意办事。

该经理有什么“茄”？

各种念头在我的脑子里一一闪现，我要竭力寻找一个最合理的方案，同时又不能终止谈话。于是，我就挑一些无关紧要的话题让谈话继续进行下去，一边则在紧张思考，力图找出一个最佳方案。

助手已经发现我谈的话题有些不着边际。他不知道老季怎么突然会挑一些和案件没什么关系的话题来谈。但他不能冒色插问，更不能阻止谈话，虽说按他的心思这场显然已经完成了预定目的的谈话早该结束。他知道我肯定有我的道理。

谈兴正浓的经理一点没有感觉。这样的谈话气氛使他感到很自在，因此他仍按照我的引导有问必答。

谈话仍在继续，我心急如焚。

我从来不打无准备之仗。事先没有充分准备，贸然出击，把成功的希望寄托在偶然的可能上，那是审讯官最忌讳的。

这是一种侥幸心理。我说。作为一个一直在三尺审讯台上和罪犯较量的资深审讯官，侥幸心理就是他进攻的主要对象，是罪犯特有的心理，审讯官怎么可以用侥幸心理来办案？

对于经理，我没有进行过任何作战准备，所以不敢贸然出击。但眼前的机会我又实在不想放弃。真是左右为难。

正在此时，经理腰间的呼机响了。他有礼貌地向我示意后，低头看呼机的内容。

突然，他的眼神漏出一丝惊慌，随即迅速把呼机别回腰间，并用衣服盖住呼机。

这动作没逃过我的眼睛。

这是个不正常的动作。

如果呼机的内容是要紧公务，他应该及时回电，因为电话就在旁边。

如果呼机的内容无关紧要，按照他看呼机前的礼貌表现，他多半会说明一下，甚至可能道一下歉。

但他并没有这样做。更不正常的是，他竟然用衣服盖住了呼机。

我扬起浓眉，两道锐利的目光刷地射向经理。

经理避开我的注视，右手不自觉地卷起了衣角。

这是没有声音的对话。

我的目光发出的信号是：我对你有怀疑。

经理的动作则透露，他的内心有鬼。

注意神态、注意对象体态动作，这一直是审讯侦查关注的重

要外部特征。因为，人的身体会说话，对象在审讯中身体的动作其实都在反映对象的内心世界。注意观察，读懂这种形体语言，就能洞悉对象的内心世界，就能掌握审讯的主动。

经理之所以要把呼机盖住，是因为他害怕我看到呼机的内容。正常情况下，没有人可以看呼机的内容，但因为我是警察，有查看的权力，所以他却担心我看呼机。而且这呼机的内容必定是害怕给警察看到的，所以他才会这么慌张。

这还只是一般层次上的推论。当我用眼神发送出怀疑的信息后，经理的手神经质地卷衣角，这进一步说明，这呼机的内容不仅害怕被一般的警察看到，更可能是害怕被我这个警察看到。

这就是说，呼机的内容可能和我办的案件有关。

除了许化文和洪承祖没到案，黄金案的一切秘密均已揭开，还有什么事情值得他这么慌张，害怕被我知道？

他刚才谈到帮助傅章雄逃往澳门，已经透露出他和许化文有关系。这个呼机的内容会不会和许化文有什么关系？否则他为什么如此惊慌？

以上这些推理都在瞬间完成。我觉得现在是天赐良机，应该进攻了。

盯着经理的脸，我胸有成竹地开口："你怎么呼机一响就闷了？谁打来的？"

前面这句问话，我说得很平稳。最后四个字，一字一顿，像加了着重号。

这变化太突然，猝不及防的经理慌忙接口："是老许从澳门打来的。"

果然是许化文！真是想曹操曹操到！

原来经理是许化文的老朋友。许化文龟缩澳门后，一直通过他了解大陆的风声。

踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。

我仍不露声色，立刻对经理说："你马上给许化文回电，对他说两件事：第一，不能透露上海警方已经来此办案，说当地风平浪静；第二，你有笔生意要和许化文谈，和他约定时间见面。"

我的口气很平静，平静得令人不容置疑，仿佛我早就知道经理和许化文有联系。

经理的心理又一次受到强烈冲击：原来这位上海的警察早就知道我和许化文有联系。刚才幸亏自己没有撒谎掩饰，否则他一查呼机，自己岂不是要倒霉？

他很快对刚才的谈话全过程进行了一番回忆。既然这警察早已掌握我和许化文的关系，那么他找自己谈话显然不仅是为了核实傅章雄那200万。他很快联想到谈话中有一段时间那位警察的谈话题目似乎不着边际，原来那是他有意拖延时间让我表现，给自己主动说明的机会，否则，由他点出问题，性质就不一样了。

想到这里，他暗暗庆幸许化文的呼机来得及时。否则自己还稀里糊涂，弄不好自己就不能再坐在这经理位置上，要坐公安局的冷板凳了。同时，他对我也产生了好感：人家明显在给自己机会，是个上路的人。

心里有这两种念头，再加上我不容置疑的口气，他还能有什么还价？

他按照我的规定口径和许化文通了电话。许化文做梦也想不到上海警察就在一旁听着电话，当然想不到经理口中说的已经不是他自己的话，而是警察的指令。他很爽快地答应，第二天中午见面，地点定在澳门，他开的超级市场内。

捕捉许化文的机会形成。但这仅仅是机会的形成，离开实现还有很多工作要做。

首先需要办妥手续。到澳门抓人要办出境手续，而且还要和澳门警方取得联系，得到他们的配合。这一切都需要时间，这些花费时间的工作必须在第二天中午前完成。

另一项工作需要的就不仅是时间。

由于抓人的警察不认识许化文，需要有人在现场指认，综合各方面的条件，能做这项工作的人非经理莫属。

经理不肯。

一个原因是不愿意做出卖朋友的事。虽说他在电话里已经欺骗了许化文，把他引到超级市场见面，但那是在警察的指令下做的，无可奈何。现在要他到现场指认，这违背了他为人之道，所以不愿意。

另一个原因更现实。许化文是澳门帮会的头目，这个帮会人员很多，而且和内地有很多联系。万一自己提供许化文的事情泄漏，自己以及自己的家庭还有活路吗？

经理不肯的原因很现实，也很可以理解。但这任务必须由他承担则是另一个现实。这个现实涉及许化文能不能到案，黄金大案能不能圆满结束。两个现实面对面，孰轻孰重，一目了然。

只是不能强按牛头喝水。如果经理不愿配合，哪怕把他硬带到澳门，他不给你认真指认，结果也会贻误战机。

让经理愿意到澳门指认成为行动计划中最大的难点。完成这项工作的任务又理所当然地落到我的身上。

谈话前我对经理的情况作了仔细分析，力求知己知彼。

这人是个复员军人，共产党员。从这点分析，对方应该有一定的觉悟和立场。应该明白配合公安局工作是一个公民应尽的义务。他之所以不愿意干，主要是出于对帮会的害怕。因此，只要消除他的害怕，他的行动就不会有障碍。

谈话的要点是消除他的思想障碍，这是第一步。

谈话一开始，我首先给他讲大道理。从他共产党员、复员军人的身份讲到是非观念，苦口婆心，微言大义。

在内心我并不指望用这样的道理来打动对方。否则，就不会用“大道理”这样的词来形容这次关键谈话的第一步。

所谓大道理，就是从本质上说完全正确的道理，但对于说话对象完全失去针对性的道理。经理肯定都懂这些道理，他之所以不肯指认，不是因为他不懂这些道理，而是因为他心中另有顾虑。没打消他的顾虑，任何道理都会成为空洞的大道理。

怎样打消他的顾虑？孟子说："困于心，衡于利。"对该经理来说，他心中有困苦是肯定的，但要叫他在顾虑中权衡。权衡什么？权衡利害。

经理的利是什么？

继续稳稳地当他的宾馆经理。

所以我一上来就要给他讲大道理。讲大道理，首先让他在这种自己很熟悉的调子中感觉到自己没有被当作坏人看待，这就严格划清了政策界限：你现在还是一个国营公司的经理，我仍然在按国营公司经理的规格和你谈话。

经理的"害"是当不了经理，而且还可能因为包庇罪犯受牵连，进了公安局。

所以在大道理讲得很透彻之后，我抛给他一个问题：明天我们去澳门，碰到许化文怎么办？

我用了"我们"这个代词，其中意思不言自明：明天去澳门，你也应该去。

经理掂出了话里的分量：明天的行动已是箭在弦上，不得不发。人家问你是先礼后兵。愿意去，算你自愿，给你一个立功的机会；不愿意去，人家同样去抓许化文，只是万一许化文抓不到，自己就得负相应责任。

肖经理陷入一个两难境地：去指认，怕帮会日后报复；不去指认，就丧失了共产党员经理的责任。

无奈之下，他恳求我："澳门帮会的势力很厉害。你有家，我也有家。这事情太危险，还是别干了吧。"

男人轻易不求人。我明白经理是走投无路。于是立刻把后路

完全封死："正是因为有危险，才需要我们共产党员。抓许化文，你不干，我们也一定会干。只是到时候你不要为自己留下遗憾。"

"遗憾"两个字为这段谈话画上了句号。

虽然澳门帮会势力得罪不起，但经理生活在内地，他的家在内地，他的事业在内地，如果为此犯错误，他的一切都可能消失。这样的代价他是不愿意付的。

利害关系的算术题做完，内心的障碍消除，大道理开始对经理起作用。他拍着胸脯保证配合警方行动，一定抓住许化文。

此时是凌晨3点。我彻夜长谈，终于在计划展开的行动时间只有7个小时之际把经理说服。

第二十章　澳门截源

中午 12 点，澳门海晖超级市场。

这是一家规模较小的超市，里面顾客并不很多。

一个衣着挺拔的中年男子昂然进入超市。

他就是许化文，海晖超级市场的老板。按照电话里的约定，他要和经理在这里碰头，然后找一个地方谈生意。

这是他开的超市。在这里碰头最安全。

刚走进超市，就有一个澳门的警察上前要看身份证。

许化文没有产生丝毫怀疑。澳门是块弹丸之地，对于偷渡者控制得比较严，所以经常用检查身份证的方式抓非法居住者。

他很和气地从口袋里拿出身份证，一边用欣赏的眼光看着认真负责的警察。他是超市的老板，有时会有一些无赖到超市捣乱，需要警察的保护，所以，他对警察一贯持合作和欢迎的态度。

出乎他意外的是，警察对他的身份证端详一番后并没有还给他，反而收到了口袋里。

“你的身份证有问题，请您跟我到警察局去一趟。”

如果时间倒退 10 多年，刚刚到澳门的许化文碰到这阵势会吓坏。到了今天，早已成为澳门合法居民并且有钱有势的许化文却差点被气死。

把我当成偷渡仔？想敲我一笔竹杠？也不去打听打听我是谁！

按许化文的脾气，真想一个巴掌甩上去，教训教训这个乳臭未干的小子。

但他忍住了。不和警察发生冲突是他为帮会成员定的规矩。帮会要生存，其中很重要的一条就是和警察搞好关系。因此，绝不能惹警察。许化文也经常告诫手下成员，遇到警察要尽可能避免发生冲突，不要惹麻烦。今天这事情遇到自己身上，他也忍了。

他知道，一到警察局，自己就会被放掉，只是和经理见面谈生意的事情要耽误了。

他用眼睛在超市扫了一遍，没有看到经理，于是他和手下简单交待了一下，让他们见到经理打个招呼，然后就跟着警察出了超市。

超市门口停着一辆警车，许化文认得是澳门警察局的。

警察为他拉开车门。许化文大大方方地跨进警车，立刻被两个警察左右夹住。

一个小时后，按照许化文交待的地址，洪承祖也被顺利抓获。

越过边界，回到珠海，将许化文、洪承祖关进市看守所，我心中一块石头终于落了地。

苦苦追逐一年多的要犯终于到案，在澳门的行动又是如此顺利，同伴们弹冠相庆，紧张工作50多天的神经终于可以放松了。

正高兴着，看守所的所长来了。他很紧张地告诉我，许化文、洪承祖被捕的消息已经泄漏，看守所已经接到好几个说情电话。更严重的是，已经有一些人来到看守所，要求见许化文和洪承祖，而且人数越聚越多。看守所警力有限，所长很担心会出问题。

后方在顷刻间就变成了前线，刚刚得到放松的欢快气氛立刻又转变成面临恶战的紧张。

风云突变。

众人都盯着我，看我怎么办。

我立即电话请示分局党委后，拿出三条措施：

首先，我告诉看守所所长，这是中华人民共和国的土地，不是帮会的领地，不要被对方的气势汹汹所吓倒。如果对方无理取闹，坚决采取果断措施。同时，我向所长保证，一定会采取措施，把许化文和洪承祖转移。

其次，待所长走了以后，我立即用电话与珠海市、中山市公安局取得联系，要求立即调警力支援。

第三，连夜召开党小组会，3个党员做了分工：两人各看管一名案犯，另一人的任务是确保40多本案卷的安全。3人立下战斗誓言：人在案犯在，人在案卷在！

半夜3点，市公安局的警车按要求准时到达。我随即通知看守所，立即安排转移。

睡梦中的许化文和洪承祖被拉到警车上，警车加足马力，直奔广州火车站。

幸亏了连夜转移。那些等着闹事的人第二天早上果然来到看守所，结果发现早已人去楼空，顿时泄了气。

警车连夜疾驰，第二天早上到达广州火车站。按照我们的请求，珠海市、中山市公安局派出两个中队警察，荷枪实弹，守卫在车站。我们一到车站，立即跳上那天从广州开出的第一列火车。按照事先的安排，许化文和洪承祖被分别带上不同的车厢，然后再集中到相邻的两节软卧车厢。

荷枪实弹的警察一直守卫到火车开动才撤离。大家这才把悬了半天的心放下。趁着火车上开饭时间，我开始了试探性的审讯。

许化文并没有意识到已经开始审讯，只道是谈家常，聊饭菜的质量，澳门的生活水平，家庭成员的情况，儿子谁喜欢，女儿谁喜欢。轻松的聊天，许化文心里渐渐消除了对内地公安人员的恐惧。这实在太平常的话题也使他从内心生出对内地公安人员的



挖掘最后的源头

轻视。他觉得这些人的水平太低了，连一点威势也不会摆，话也不会说，怎么尽拣一些生活的话题。

许化文在帮会里是头目，脑子灵活，点子多，现在他耐不住要出击了。

“我这个人直爽得很。有什么问题你就直接问。我知道你们是为黄金问题抓我的，想问什么你就问。你们认为我得利多少？要我赔多少？这些我都可以照办。要我配合做什么也尽管说。”

我说：“我们只是聊天，不着急。你认为有什么问题需要现在就向我们说的，你可以尽管说，不愿意现在说的，也不要紧。”

我无所谓，许化文却更急于表白。他知道有一句话叫做“先入为主”。因此他要利用和内地警察的最初接触，在我们的脑子里装进他希望我们接受的观点。

如果他知道我的真正意图，他绝不敢采取这样的策略。

因为这种先入为主的策略需要把你的观点灌输到对方头脑中，所以它有一个前提条件：智商一定要胜过对方。

许化文采取这样的策略，因为他从上车以后的聊天中得出一个结论：内地的警察不行。他有自信能控制他们，在智力上战胜他们。

自作聪明的许化文没有蒙骗住我们，却把自己的社会属性暴露无遗：他是一个具有反审讯伎俩的高级罪犯。他所说的一切只是投石问路，目的是为了了解审讯的意图，以便投你所好，蒙混过关。聊天中又暴露了他对家庭成员的态度，他是一个很重感情的人，妻子女儿是他情感上的刺激点，从而能够成为在审讯中使用的痛点。

这场在火车上进行的审讯具有形式和实质背离的特点。

从表面看，许化文主动，一路上是他侃侃而谈，自然轻松，我只是个旁听者。实际上，他在无意中泄漏了大量有价值的实情。

第二十一章　智斗文武两枭

多达两吨半的黄金首饰究竟如何从澳门走私入境的，这是黄金大案最后需要搞清的秘密。因此，黄金走私大案的句号就落在对许化文和洪承祖的审讯。

句号打得如何，意味着黄金大案能否圆满结束。

什么时候审？先审谁？这是我首先需要解决的问题。

在没有把握之前不贸然审讯，这是审讯侦查的一条规则，就是慎重出战，不打无准备、无把握之仗，更不能打糊涂仗。

根据这样的规则，我经过仔细分析，确定了黄金大案句号工程的审讯策略。

先审洪承祖，后审许化文。因为火车上短暂的接触已经使我发现，许化文是个不好对付的对象。尽管他口口声声说自己只是洪承祖的帮工，是个拿工资的伙计，但实际情况根本不是如此。因此，先攻下洪承祖，掌握充分的材料，是突破许化文的先决条件。

“洪承祖，男，1960年10月10日生，汉族，福建晋江县人，文盲，无业。”

从这些材料可以得出结论，洪承祖只是一个粗人，只会打打杀杀，远比许化文简单得多。

洪承祖被逮捕后，他的父亲表示愿意退赔一切非法所得，但求保住儿子的性命。

洪承祖更是吓得六神无主，整天向同监房的犯人打听，自己会不会判死刑。

综合所有信息，我整理出洪承祖有“四个怕”。

第一，怕成为首犯；

第二，怕受到处理；

第三，怕共产党的政策不兑现；

第四，怕影响家人，影响到女儿，影响到父亲。

四个“怕”字的核心是畏罪，目的是想从轻处理。我的审讯策略就围绕畏罪的核心进行冲击，用从轻处理的目的作为撬开口的钥匙。

对洪承祖的审讯进行了一天一夜。一天一夜审讯的核心内容可以概括为“压、扶、导”三个字。

“你犯的是重罪。走遍天下，走私黄金都是重罪。”我在审讯一开始就着重灌输这个观点。这个观点正是洪承祖最怕听到的，同时又是他在监房里一直听到别人告诉他的观点。从审讯官的嘴里听到这样的说法，证实了自己一直的担心，洪承祖的心被扔进冰水之中，感到一切都完了。

我一直注意观察洪承祖的反应。

审讯初期，洪承祖坚持不认罪。他说自己并不知道这是走私黄金，只是接受别人委托，为别人进货。而且文盲成为他为自己无罪辩护的最好理由。文盲，不识字，不懂法律。洪承祖为自己的辩护可谓振振有词。于是，我就加大火力，点明走私黄金历来是重罪。不管有没有文化，人人知道是重罪。

随着审讯的进行，眼看着重罪的观点把洪承祖压垮，眼看着他的神色渐渐地变，人坐着的样子也一点点地瘫下去，我立即转变了调子：

“但是重罪并非没有从轻处理的可能。”

听到这样的话，洪承祖就像在黑暗中看到了一线光明，耳朵立刻竖了起来。

这也是审讯侦查的策略。对于具有畏罪心理的人，先要用重罪施压，用对方最害怕的重罪使对方感到彻底绝望，然后抓住时

机，在对方感到彻底绝望的一瞬间，或者说就在对方马上要倒下去的一瞬间把他扶住。



智斗文武两枭

绝对不能让审讯对象感到完全绝望。一个绝望了的人就是一个对一切都无所谓的人。对一切都无所谓，还在乎坦白从宽？所以我从来不让对象感到完全绝望，总是让对方感到有一丝希望，这样对方才会愿意“搏”，才会跟着审讯官的思路走，坦白交待。

我继续启发洪承祖：“你可以替自己找一找有哪些从轻的可能。”

听了这话，洪承祖的脑子更加胡涂。从审讯开始，他就煞费苦心为自己寻找辩护的理由，连文盲这样最丢人的理由都用上了，结果都被你一条条驳回，我还有什么从轻的可能？

说到这里，洪承祖委屈得差点眼泪都要流下来。

我继续不慌不忙：“目前不存在从轻的可能，并不意味着永远没有从轻的可能。你还可以为自己创造从轻的可能嘛。”

从轻的可能还可以创造？洪承祖还是第一次听到这样的说法。作为一个文化程度几乎等于零的文盲，他的脑子一下子还转不过弯，搞不明白。

我从口袋里掏出红色的小本子，那是一本法律文件汇编。我翻到《中华人民共和国刑法》第五十九条，让洪承祖自己看。

因为白纸黑字的红头文件比自己用嘴说具有更强的说服力，更具导向作用。

但这次我的计划出了点小问题。

我把小本子递给洪承祖，结果被洪承祖退了回来。

“我不识字。看不懂上面说的是什么。”洪承祖说。

忍俊不禁之中，才想起洪承祖是文盲。我只得把本子拿回来，仔仔细细把《刑法》第五十七、五十九条读了一遍，告诉他，按照刑法规定，主动认罪，主动坦白可以从轻、减轻处理。

“要是我主动坦白，主动承认走私黄金，你们就可以保证不杀我？”

洪承祖这个粗人很实惠地把坦白从宽简化成脑袋能否保住的

问题。这个问题其实就是这场审讯的核心。洪承祖是走私黄金的首犯之一，数额如此巨大的黄金走私，确实牵涉到杀不杀头的问题。如果在审讯一开始就向他宣传坦白从宽，洪承祖多半不会理会。我先使他懂得法律的威严，再破除他蒙混过关的企图，最后指出可能的生路，于是洪承祖就像溺水就要死亡的人抓住一根绳，怎么也不愿意松手了。

有洪承祖的交待在手，许化文已经成为如来佛手心的孙悟空，再怎么折腾也翻不出手掌心了。

审讯伊始，我就提起刚接触时火车上那次谈话："那是我对你进行的第一次审讯。"我语气肯定地告诉许化文。

"你那时要我告诉你，想问什么就问什么，得利多少，退赔多少，那是为了探我的口气，为了了解我们到底掌握你多少问题，于是你就可以有的放矢地回答。你说自己是洪承祖的帮工，拿工资的伙计，那是你为自己定的规格，希望用先入为主的方式让我们形成框框，从而开脱自己的罪行。"

开门见山一段话，立刻唤起许化文对当时情境的记忆。回想起自己当时的洋洋得意，却不知自作聪明的伎俩早在对方掌握之中，他的脑子立刻蹦出两个字："装傻"。

在他的经商生涯中，在混迹帮会的生活中，他知道，装傻是一种极高的境界。一个会装傻的人一定是个难以对付的人，而装傻能使得对方无从察觉的人更是可怕之极的人。回想起在火车上的谈话，许化文觉得自己实在是愚蠢之极。

洪承祖的心理特点是畏罪，许化文的心理特点则是自信。打掉许化文的自信，是审讯方案的开篇。

头一个回合被打了闷棍，许化文采取了"沉默是金"的抵抗策略。

我对这套策略早已有所准备，立刻按照事先的计划，转入"迂回进攻"。

所谓“迂回进攻”，就是撇开黄金走私，转而攻击其他问题。我在准备对许化文的审讯时作了周密的准备，掌握了他所犯的一系列其他罪行。比如，徐干仁交待曾为许化文介绍过好几个女人供他嫖宿。对此，许化文无法否认。虽然他狡辩，这在澳门属于正常行为，然而，我明确告诉他，他的这种行为发生在中华人民共和国的土地上，根据中华人民共和国的法律，这属于违法。

其次是许化文组织人员偷渡澳门的问题。许化文辩护说这是帮会的活动，然而，作为偷渡活动的具体组织者和指挥者，许化文本人难逃其咎。

“迂回进攻”的目的是打破许化文的沉默。因为这些问题相对而言属于比较轻的罪行，许化文并不怕承认，当然他更愿意进行一些辩护。于是，他制定的沉默对抗策略就被破坏了。既然是较轻的罪行，许化文并不十分担心承认。然而，我却借此达到把许化文先置于罪犯位置的目的，从而在心理上打开他认罪的缺口。

这是“迂回进攻”的真实意图，但这些意图在我所问的一个个问题中并没有表现出来。如果许化文了解我问题的真实意图，他肯定不会如此轻易就范。但他没法了解，因为我不让他了解。审讯的要点就在于：要想成为一个高手，就要能够把高深的意图化成简单的问题，并使对手根本无法察觉。

当审讯主题终于转到黄金走私案时，许化文已经无法有效地运用沉默抗拒的手段。此时，我向他出示了一套相片。这是我审讯洪承祖的相片。我有意安排摄影师把审讯场面拍摄下来，作为进攻许化文的道具。

看着相片，许化文产生了思想紧张。从相片看，洪承祖显得伏伏贴贴，我则和他促膝谈心，循循善诱。他不知道洪承祖到底讲了点什么。但有一点他的心里很清楚：洪承祖的所有事情他都清楚，同样，他的事情也逃不过洪承祖的眼睛。如果洪承祖真的

完全坦白，自己绝对无法隐瞒，而且会因此受到抗拒从严的处理。

但问题是，如果洪承祖没有彻底交待呢？

许化文无法解决这个问题，这正是使用相片道具的妙处。

相片是无声的，是静止的。无声的、静止的相片所记载的内容需要经过解释才能使相片的画面真正被人理解。这解释权就抓在审讯官的手里，审讯官就拥有绝对的主动权。

从"迂回进攻"到使用相片道具，我一直把审讯的主动权牢牢抓在自己手中。

"你已经处在人、事、物的团团包围之中，不谈清楚已经不可能。让人家揭发你不如自己主动谈，这样还对自己有利些。"

从我的话音听，洪承祖似乎已经把问题都说了。但他到底说了哪些问题？从我的这些话里又无法判断，饶他有军师的美誉也无计可施。

国家的政策他是很清楚的。作为一个聪明人，他绝对不愿意吃眼前亏。只是，如果洪承祖没有谈自己的问题呢？他也不愿意吃这种哑巴亏。

我敏锐地洞察了他的心理活动：许化文已经感到攻守同盟可能破裂，自信心已经动摇。他的思想处于激烈斗争之际。此时只要再加一把火，就能达到使他开口的温度。而现在加温的最佳方法就是冲击他的情感刺激点。

"你是家庭的支柱，失去你，这个家还怎么生存？女儿学坏怎么办？还有你那15岁就跟定你的妻子怎么办？"

妻子、女儿、家庭在许化文的精神生活中占有很重要的位置，这是我在火车审讯时获得的重要信息，在这个关键时刻，这些信息起了重要作用，许化文的精神防线被彻底摧毁。

从一开始的下马威，到预先准备好的相片，再到最后的情感冲击，这场"三部曲"的审讯始终在心理上做文章。对于许化文

这种自视高明并且具有一定社会地位的人，打掉自信心就会抽掉他的灵魂和行事的根据。失去了自己的根据，才能使这种人乖乖地听话，走坦白从宽的道路。

洪承祖和许化文的供述揭开了黄金走私大案最后的神秘面纱。

他们是从1988年8月开始介入黄金走私的。在此之前，傅章雄已经开始通过王民和陈梅英进行黄金走私。但规模小，活动比较分散。自从洪承祖和许化文加入黄金走私活动后，黄金走私的规模和等级一下子上了一个台阶，不但数量庞大，而且形成规模经营的阵势，相继有6个集团参与黄金走私，使黄金走私活动成为波及全国好多城市的非法活动，严重扰乱了国家正常的经济秩序。

洪承祖和许化文介入走私黄金后，其他人的供货渠道基本停止，因为他们有帮会为后盾，组织严密，分工明确，效率奇高，所以很快垄断了走私黄金的供货。

在参与黄金走私生意之前，许化文只是一个穷光蛋，洪承祖也并不富。然而，仅仅一年时间，两人分别获利83万元和47万元。帮会也因为经营黄金生意而成为澳门的一方势力。

从1988年8月到1989年10月，他们共从澳门走私入境黄金首饰达到60多万克，偷逃应缴税款4000万元。

尾　声

历时3年多的黄金大案拉上了帷幕。

从一个强迫妇女卖淫的案犯到两吨半走私黄金，整个案情的发展完全出乎所有人事先的想象。

走私总量达到两吨半的黄金大案是有史以来中国破获的最大黄金走私案，但它的意义还不仅如此。

黄金大案侦破的基本模式与常规破案模式有很大不同。

常规的破案一般是先发生案件，然后从案件出发，通过"寻踪觅迹，析踪辨迹，跟踪追击"找到作案者，是一种以现场为中心，从案到人的破案路线。

黄金大案却是先有人，后有案，通过"寻疑、辨疑、析疑、释疑"，以审讯为主要手段，走的是"从人到案"的破案路线。

黄金大案的成功侦破证明了在传统的行为侦查之外，还存在一条与之相辅相成的、行之有效的审讯侦查路线。

从70年代进入公安战线，我就开始了对审讯侦查的钻研。漫漫30年的审讯生涯，我把我的人生道路的轨迹归结为五个字：

第一，"奇"。

刚进公安局，从一个数学专业的大学生到进行审讯，我有一种全新的感觉。尤其是刚参加办案不久接触的一件案子更使我觉得好奇。那是一起"轮奸案"。我负责这起案件的审理。案件真相查明，四个青工被洗清了罪名，恢复了自由，他们痛哭着跪在我的面前。审讯能够鉴别真伪，伸张正义，维护人民的力量深深吸引了我，从此我就迷上了审讯。

第二，"苦"。

一头扎进案卷堆，我才领略到其中的滋味。审讯是个苦行当。为了台上几分钟的较量，往往需要台下几十个小时的准备工作。有些疑难案件的审讯，甚至需要耗时几个月。这种精力和体力消耗之巨大，非常人可以想象。

第三，“学”。

“学，然后知不足。”钻进审讯侦查的我发现自己需要学习的东西太多。我向优秀的同行学。只要听到有谁办了好案子，我总要千方百计把卷子借来，认真阅读，寻找其中的诀窍。我向书本学，图书馆、资料室的专业书籍都是我的老师。80年代中国开设自学考试，我也加入到自学大军的洪流，白天工作，业余时间读书，终于在1987年和1988年分别取得了华东政法学院法律专业和中华全国律师函授中心两张大专毕业文凭。众多的“补文凭者”得知这位超过45岁的老同学竟然是“文革”前毕业的老大学生，都十分诧异我为何怀揣本科文凭还要来读两门专科。我说，读法律是为了增加本钱。审讯要有威慑力，不能靠“三吓头”，真正的威慑力在于法律的武器。至于学律师，我也有生动的比喻：警察和律师都和犯罪嫌疑人打交道，但两者的工作性质完全不同。警察的工作是砌墙，要把罪犯牢牢围住，将他定罪。律师则是在墙上找洞，帮助他的委托人从洞中突围。学会律师业务，熟悉对方策略，有利于自己砌出找不到洞的墙，使罪犯无法漏网。

第四，“蓄”。

有人说，我的思维具有收敛性，生活中的一切东西到我眼里都会和审讯搭上关系。洛杉矶奥运会许海峰为中国夺得首枚奥运金牌，报纸上介绍许海峰裸视力仅为0.2，深度近视变成神枪手的关键是“虚靶实心”。我立即琢磨虚靶实心和审讯的关系，形成自己“虚实转换”的审讯侦查策略。看电视剧《戏说乾隆》，只见乾隆皇帝一会儿是皇上，一会儿是四爷，我立刻就说，审讯

侦查也应该这样，不能一成不变，应该有起伏，才能造成审讯侦查的态势。看朝鲜电影《无名英雄》，我会从反面人物克劳斯身上学审讯侦查技巧，更从他的失败归结出形成证据体系的重要关键。兼容并蓄，我把别人的东西融进自己的审讯侦查功夫之中，形成了自己特有的审讯侦查模式。

第五，“创”。

我研究中国审讯侦查发展的方向，认为审讯侦查要由传统的“复核型”向“进攻型”转换，形成一个以审讯侦查为基本手段的“从人到案”的破案战场，从而和以现场为中心的“从案到人”行为侦查的破案战场互相呼应，形成两个拳头出击的刑侦新格局。

我研究审讯侦查独特的破案规律，认为存在一个与传统的物质现场相仿但又迥然相异的心理现场，从而为以“疑”字为中心的审讯侦查破案提供了理论依据。

我提出内心确认论，强调形成办案思路在审讯侦查中的重要性。

我提出具有很强实战性的虚实转换论和分解式攻关理论，分别用来指导对常规案件的审讯侦查和疑难案件的审讯侦查。

与上述五大理论配套，我还总结出寻点法、情法交融法、轨迹追溯法、分解攻关法、攻心法、内心确认法、攻势法、捉心法、突破缺口法、用证法等十大审讯侦查的招法，形成一个体系结构。我把这些心得写成53篇论文在各个专业刊物上陆续发表。其中《深挖是中国预审的发展方向》获上海市首届预审学术论文一等奖；《预审前置是处置突发事件的有效手段》获优秀论文奖；《审讯策略的最佳模式》获全国公安刑侦理论优秀论文奖。在此基础上，我百尺竿头更进一步，撰写了理论专著：《审讯侦查理论与实践》，2001年由中国人民公安大学出版社正式出版。

“好奇——艰苦——勤学——兼蓄——独创”，这就是我人生

轨迹的五部曲。

这五步，我走了30年。



庆功表彰

如今，三尺审讯台已经成为我的人生价值镜。因为，一个人的人生是否有价值，从自身是测度不出来的。只有通过他的事业来反观。事业好比一面镜子，你取得的成就大与小，都能被它照得清清楚楚，你越努力、越勤奋、越敬业，它对你的人生的价值判断就越大。现在，审讯侦查成为我终生的事业，成为我的兴趣所在，我沿着这条人生轨迹在前进。

1992年4月，我因为侦破黄金大案有功，被授予一等功臣荣誉称号。

1995年2月，鉴于我在侦审工作中作出的成绩，又被授予二级英模奖章。

1999年9月1日，更是我终身难忘的日子，在灯火通明的公

安部礼堂，我从公安部部长贾春旺手中接过了全国八大刑侦专家之一的聘书。这是从全国100万民警中层层选拔出来的。当然，我清醒地知道，这不仅是无上的荣誉，更是历史的重任。

注：本书中的人名除黄金大案侦破专案组成员外，其他均为化名。



公安部授予季宗棠同志一等功勋奖章

上海“第一审”

——记中国上海市闸北公安分局预审科科长季宗棠

Ji Zongtang, Director of Interrogation Department of Zhabei Branch of Public security Bureau of shanghai, the teteran in Public secnrioy circles, is a brave and initeative law - executor who is named“the Best Judge”of Shanghai.

季宗棠，1965年毕业于成都电子工程学院数学专业，1970年起在上海市闸北公安分局预审科工作。

一、预审上空的“强击机”

1985年秋，全国第二次预审工作会议上，季宗棠语出惊人：“预审证据的收集，首要是具有进攻性特点。”

1989年的“黄金案件”，雄辩地证明了进攻性论点的生命力。

这件轰动上海的案件起源，仅仅是一条极不惹眼的线索。1989年11月，闸北分局预审科受理了一起引诱、容留、强迫妇女卖淫案，季宗棠主办。季宗棠在与该集团的主犯之一徐某对垒时，发现徐有家不归，常常在“锦江”、“国际”等高级宾馆投宿，出入舞厅、酒吧总有几个妙龄女郎相陪，吃喝嫖赌，一掷万金。他哪里来的这多么钱？

面对季宗棠攻势凌厉的盘问，徐某揭发了一条走私倒卖黄金线索。季宗棠觉察到：这是“老鼠拖木锨——大头在后头”。

5天后，正准备携款外逃的“东北虎”高某某在家中被抓获，上铐时，他狂吼：“我站着一米八，躺下还是一米八!”

季宗棠对高某某的初审仅用了30分钟，就轻轻放下，一放就是10天。

10天后，高某某再次踏进审讯室依然桀骜不驯。他冲着季宗棠神气活现地嚷道：“我高某某，吃喝嫖赌不沾边，300元起家，现有四大公司。关我一天，损失就是100万元啦!”

季宗棠不动声色地看着他表演，然后才发问：“高某某，今天是什么日子，你知道吧?”

“管他是什么日子，反正是12月20日。”

“说得好！我替你补上一句，今天是‘两院’通告的最后一天。”说着，季抬起了手腕，指着表说：“现在是下午3点钟，离晚上12点只有9个小时了。”

这是季宗棠有意选择的时间。要进攻，就要把握住攻击的最佳时间。

高某某：“9个小时？又……又怎……样?”

季宗棠微微一笑，道：“中国有句古话：‘一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。’我以为，这句古话此时此刻是专门对你而言。”

高某某大惊失色。季宗棠没容他喘息，又加大了攻击力度：“高某某，黄金有价而光阴无价，现在更是如此！你算一个识时务者吧？自己选择!”

似强击机的火力从天而降，“炸”得高某某方寸大乱，他只有认输了。高某某交待了10余起诈骗、走私黄金首饰的案件，这是整个黄金案件的关键一段。

在季宗棠进攻性理论的算计下，联结巧妙，一气呵成。一举破获了6个犯罪集团，一网打尽“两黑”（澳门黑社会头目许某某、洪某某)、“两虎”（东北虎”高某某、“中山虎”傅某某)、

"一狐"("玉面狐"陈某某)以及包括一些党政干部在内的犯罪分子63名,走私黄金案值达2.5吨!

二、分解式攻关理论

1989年盛夏,酷暑难熬,季宗棠却一连几个昼夜伏案阅卷。这是一桩手段非常恶劣的一伙流氓强迫一批女青年去南方卖淫的案件,季宗棠对所有的证词和供述逐句推敲了几天后,在一张纸上写下"533方程"几个字。

这可不是季宗棠随心所欲地涂鸦,而是运用分解式攻关理论对这桩复杂的集团性犯罪案作简洁的诠释:5种犯罪手段、3大严重后果、3条有效措施。

在"533方程"中,5种手段是关键。因为该集团的核心是强迫妇女卖淫。首犯姚某某非常清楚,承认5种手段就等于把自己的脖颈伸进了绞索。因此,姚某某要么口口声声称:她们是自愿去的!要么狂叫:咱们刑场上见!

季宗棠把5种犯罪手段分解为"骗、奸、吓、控、打"5个分支。5个分支层次清晰地构成"强迫"的性质核心。犹如一个方程组,只须项加以"消元"求证。审讯中,季宗棠把姚某某摆进了"方程式"。

季:"为什么要找汤某?"

姚:"她办婚事缺钱,我就借这个机会'要'她去珠海做空调生意,每月800元。"

季:"找汤几次?"

姚:"她是不愿去,我一连做了4次说服工作。"

第一个回合,姚已把"骗"的情节说明。

季:"汤不愿去,当时你是怎么想的?"

姚:(推托其辞,佯装糊涂)

季:"你向××打听,汤平时几点出门,几点回家,有没有

人陪着，这是为什么？”

姚：（招架不住，无法作答）

季：“×月×日下午，你在××路上跟在汤身后1小时，你应该记得！”

姚：（愣怔着）

第二个回合，姚无法作出回答。

姚某某苦苦思索一番后，开始第三个回合的回答。为扭转被动，姚某某把跟踪汤某后，与同伙一道把汤某“劝、拉”进一间民房里，第二天又“挽”着汤的手臂把汤架上了火车，到了珠海……等事一一供述出来。

等姚某某省悟时，他的“骗、奸、吓、控、打”的5种犯罪手段已铸成“绑架劫持”4个字，“强迫”的实质已清楚地暴露在法律的照妖镜之下。

三、心理现场

季宗棠认为，任何犯罪都有两个现场：一是物质现场；二是心理现场。任何人的行为都伴有相应的心理过程。正常的心理活动会随着时间的推移逐渐淡化，甚至消失，至多在潜意识中闪现。犯罪活动是一种不正常的活动，相应的心理活动痕迹非但不会淡忘，反而会随着时间的推移而加剧，在某些条件下反应特别强烈。

还是黄金案件。对手张某1949年参军，参加过抗美援朝，参与了影片《英雄儿女》剧本的编写。其妻施某是位有着30年教龄的中学教师。

开始，季宗棠仅与施某见过一面，几天后，施某送来张某写的一封信，信中大意有三点：1. 自己根据上海作协的计划去北方写作，不能来公安局反映情况；2. 自己对于走私黄金一无所知，只是帮忙介绍过几个熟人；3. 贩卖黄金都是儿子干的。

季宗棠看完信，第一印象是，出自作家之手的信确实不同常人，条理清晰，说服力强；第二印象是，张某夫妇有些反常。

刚见面时，施某说儿子“学坏样”。现在，张某又说儿子贩卖黄金。夫妇俩如此一致地“出卖”儿子，是大义灭亲还是丢卒保车？

越是有意回避，越证明心中有鬼。张某没有露出犯罪的物质现场，却暴露了犯罪的心理现场。要把嫌疑转变成事实，真正的较量还是在三尺审讯台上。

季宗棠对着张某滔滔不绝地进行劝导，恰似布下十里埋伏。张某没想到一个警察竟然如此博学多才，同时感到身陷“四面楚歌”的境地，他很快交待了自己参与走私黄金的罪行，还给妻子写了封“劝降信”。施某也只得供出自己所知的罪行。

这是黄金案件的一段小插曲，还有更出色的“电话审讯”呢。

1992 年 10 月 14 日凌晨 3 时，闸北区大宁派出所治安巡逻队截获一辆装有 94 箱假“熊猫”酒的 5 吨大卡车，并查获了大批假酒商标。

季宗棠在分局党委的支持下，三天将造假酒的帮凶抓获归案，顺着蛛丝马迹，一个以江苏吴江市八都酒厂为造假基地的假“熊猫”产供销一条龙的造假特大案初见端倪。

然而，几位帮凶到案，仅仅摧毁了假酒的销售网。真正的主角八都酒厂的李某某却逃之夭夭，去向不明。

1993 年 7 月 13 日下午 5 点 15 分，季宗棠办公桌上的电话铃响了，季听到一个陌生的声音：“你是季科长吗？我是吴江八都，有重要事情对你讲。”

季宗棠敏锐地意识到，有戏可唱了！

“我是李某某的要好朋友，不知道事情会闹得这么大。”

季：“你叫什么名字？”

“这你就不要了解了，我刚从外地回来，今天就打电话给你了。”

季：“你不讲，我也知道，你就是×××！”

仅仅通话三句，就如此准确地报出了对方姓名，对方大吃一惊，“啪”地挂断了电话。

季宗棠凭着对案情材料的熟悉，立即调出对方常住宾馆的电话号码，在电话机那头“抓”住了×××。

惊魂未定的×××拿起电话，一听居然是季宗棠的声音，顿时魂飞魄散，觉得自己已处在公安机关的掌握之中。他的心理防线彻底崩溃，原原本本地交待了李某某在重庆的联络电话，并愿意同警方配合，捉拿犯罪分子。

捉住李某某，断了假酒的生产源，“电话审讯”起到了关键作用，使全案画上了漂亮的句号。

（摘自中国作家协会创作联络部
作家创作与出版服务中心编著的
《中国英才》一书）

共和国第一流侦讯专家

——记闸北公安分局副局长、公安部特邀专家季宗棠

季宗棠主要战绩荣誉

1987年　侦破七兄弟、五剑客特大流氓案，记个人三等功。

1988年　侦破陆某某麻醉强奸案，记个人三等功。

1990年　侦破颜某某黑势力犯罪集团案，记个人三等功。

1991年　侦破走私倒卖黄金系列案，公安部授予个人一等功勋奖章。

1995年　侦破桑塔纳轿车盗窃案，公安部授予集体一等功、个人三等功。

被授予公安战线二级英雄模范称号。

30年前，一个偶然的机会，毕业于成都电讯工程学院的季宗棠成了“闸北公安”的一名预审员。

从此，三尺审讯台成为他纵横驰骋的疆场，经他亲手审理的刑案达1000余起，其中重、特大案件350余起。他提出了“进攻”型预审新模式和“心理现场”的审讯理论，让罪犯丧胆。

今年9月，公安部启动“专家工程”，从全国聘请摹拟画像、痕迹鉴定等身怀绝技的专家，协助侦破全国范围内的大案和疑难案件。季宗棠从全国百万民警中脱颖而出，成为建国50年来公安部聘请的首批8位专家中惟一的审讯专家。

预审——向进攻型发展

1985 年金秋，北京，秦城监狱。

来自全国警界的百余名审讯高手和理论权威济济一堂，当时名不见经传的季宗棠直言：“公安预审工作亟须向进攻型发展！预审人员要通过主动进攻型审讯，挖出一些隐藏得较深的余罪或犯罪嫌疑人。”

语惊四座。因为传统的公安预审职能基本是复核型的，即对一线办结的案件进行审查复核，然后移送检察机关提起公诉。

季宗棠开始用他的审讯实践，来证实他那标新立异的断言。

1989 年，一起案情清楚的卖淫案被闸北警方破获。可季宗棠并没有满足于就案审案，他想：“既然案犯徐某某花天酒地一掷千金，那么在他背后应该有一条金钱的来源渠道，季宗棠执意要探出这条暗渠。

徐某某自称在经商，却又对市场行情一无所知，说不明白经的是哪门子商。季宗棠紧紧抓住破绽，层层紧逼，负隅顽抗的徐某某终于吐出高某某曾托他卖过黄金。

高某某落网后，季宗棠却不急于理清这团乱麻。从高某某的经历和被捕时的表现分析，这是个不到黄河心不死、不见棺材不掉泪的人物。季宗棠决定先冷处理，“把他逼到黄河边上”。高某某气焰嚣张但又焦躁不安地在监房中熬过了整整 10 天。

“高某某，今天是什么日子？”季宗棠煞费苦心地选择了一个不寻常的日子，准备唱一出好戏。

“管他是什么日子！”高某某情绪对立地说。

“今天是 12 月 20 日，‘两院’通告的最后一天，现在是下午 3 点，离晚上 12 点的截止期只有 9 个小时了。”季宗棠掂了掂审讯台上的秒表，这是他精心策划的道具。

出其不意的审讯，又突然知道这个可以给人以从宽处理的

“两院”通告，然而时间却只剩下几个小时了，高某某顿时方寸大乱。

关键时刻，季宗棠巧妙地抛出了一句话：“中国有句古话，叫作一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。我怎么觉得这句话好像是专门为你准备的?”

一语双关，心中有鬼的高某某被“金”字吓得魂不附体。

“高某某，自古以来黄金有价时间无价！你也是一个识时务者，自己选择吧。”

交待吧，不知道警方究竟掌握了多少情况；不交待吧，滴答滴答的秒表声追魂似地敲打在心灵中最难承受的脆弱部位。

深夜11点50分，高某某苦苦构筑的“马奇诺防线”全线崩溃。顺着高某某的线索，季宗棠淋漓尽致地运用“进攻型”理论，6个犯罪集团，遍布全国各地，包括党政干部、作家、经理、教师、个体户、无业人员、刑释分子甚至澳门黑社会成员在内的63名涉案成员纷纷归案，走私黄金总案值达2.5吨的这起清末以来最大的黄金走私案告破。

从秦城会议至今，季宗棠的“进攻型”理论得到了极大发展：经他主审的100余起疑难大案中，深挖出刑事案件600余起，追捕疑犯500余人。

破案新模式——“由人到案”

注重勘查案发物质现场，根据罪犯留下的蛛丝马迹，再辅助逻辑推理，最后追踪到罪犯，这是传统的“由案到人”破案模式。

然而严峻的现实是：有许多犯罪案件并没有留下现场。于是，季宗棠独树一帜地提出了以审讯为基本手段的“由人到案”的破案新模式：预审人员在复核已破案件的同时，勘查疑犯心理现场，侦破“案中案”、“案外案”，两个模式互相呼应，形成了

两个拳头出击的刑侦新格局。

季宗棠认为，任何犯罪都有两个现场：一是物质现场；二是心理现场。人的行为都有相应的心理过程，正常的心理活动会随着时间的推移逐渐淡化，甚至消失。而犯罪却是一种不正常的行为，相应的心理活动痕迹不会轻易淡化消失，在特定条件下还会反映异常强烈。

1992年10月，闸北警方在一辆河南牌照的5吨卡车上截获94箱假冒"熊猫"乙曲。季宗棠披挂上阵，有货便有主，有主便可施展"从人到案"的高招。一路顺藤摸瓜追踪上家，青浦淀滨酒厂厂长诸某某浮出水面。

这位诸厂长已经不是第一次和政法机关打交道了，一年前他贪污公款的罪行暴露后，就是因为抢在"两院"通告的截止期内投案自首，才换来了免予刑事处分的从宽处理，有了这份经历，对如何应对讯问可以说是比较有"经验"了。审讯一开始，诸某某非常诚恳地承认是他提供的货，但确实不知这些酒竟是假酒，更不知在何处生产。

不明真相卖假酒大不了没收非法所得，罚点款了事，这是诸某某的如意算盘。

季宗棠也有自己的打算：他想弄清假酒生产的内幕，勘查诸某某的心理现场。

季宗棠对诸某某1991年的投案过程进行了详细研究，还反复琢磨了诸某某姘妇无意之中流露出的"他最担心老账新账一起算"这句话。难道他是担心如今再次犯罪，前罪要重新论处，并且要加重处罚？难道是老账里还隐藏着没有结清的内容？不管是哪种情况，这种心态不正常。

"哪壶不开提哪壶，去年自首是诸某某的心病，警方拿此开问，莫非已经掌握了真情？诸某某心里被弄得七上八下。

"你说说那是真自首还是假自首？"季宗棠抓住自首问题发起

了进攻，结结实实打在了诸某某的心理痛点上，极度恐慌的他心理防线大幅度摇晃了。

“现在该你说话了!”季宗棠见势一鼓作气。

屡经风浪的诸某某彻底败下阵来，不但交待了江苏吴江八都酒厂生产假酒的内幕，还补充交待了上次自首中隐匿的部分——担任厂长期间奸污30多名妇女的罪行。

知识——克敌制胜的法宝

1990年8月，上海古籍书店库房碑帖、印谱、书画遭窃，保管员江某某供认了偷窃行为，收赃人为韩某，立即吊赃，并传讯韩某。

盛气凌人的韩某一脸无辜相，一口咬定根本不知道这些字画是偷来的，声称自己经常去逛文庙，因为江某某竭力推销，纯粹是出于爱好才买下的。

收赃是个非常含糊的罪名：是主动收赃、故意收赃？还是被动收赃、误买赃物？这在法律上有着本质区别。审讯陷入了僵局。

下午3点，审讯台前换了人，韩某知道来者不善。的确，季宗棠不打无准备之仗，上场之前，他早已细细勘查了这个案件。江某某文化不高，对古书画完全外行，但是从盗窃目标来看又很内行。韩某是惟一收赃人，对文物字画非常精通，这两个条件相组合，大大增加了韩某的嫌疑，莫非是韩某唆使江某某进行有选择的盗窃?

从前半场的审讯分析，韩某自恃才华颇高，又集经理和工程师于一身，气焰非常嚣张。

季宗棠从拉家常开始了审讯第一步……

“正巧，你我学的都是理工专业呢。”季宗棠决定先消除韩某身上的傲气。

"哦，你是哪个学校毕业的?"

"成都电讯工程学院 65 届本科生。"

果然，韩某听了默不作声，同一个专业却不是同一个档次，自己只是中专生。

季宗棠似乎是毫无目的地聊起了碑帖书画，韩某颇为惊讶地发现这位警察居然也能说出一些文物收藏的门道。

突然，季宗棠话锋一转，满脸正色地说："你今天还应搞清一件事，我这里是预审科，从不受理一般的治安行政案件，只受理刑事犯罪案件。"

"刑事犯罪案件? 我怎么会是刑事犯罪呢?"韩某喃喃自语，精神上受到极大的震慑。

"这种现象用自然科学的术语来解释就是加速度的作用。"

韩某没有想到季宗棠的解释竟是这么贴切，情不自禁地点头称是。

"既然承认是加速度，那么你不会不知道加速度的公式吧?"季宗棠又进一步说。

"我怎么会不知道加速度的公式呢?"

"任何加速度都不会凭空产生，总是先有它的初速度，你犯罪的加速度是怎么产生的? 初速度又是什么? 用法律术语来说，初速度就是犯罪的潜在意识，再加上外界作用的影响，才可能产生犯罪行为意识，然后发展到犯罪行为的产生。"从自然科学，季宗棠一下子又回到审讯主题。

凭借渊博的知识，季宗棠击垮了自诩博学的韩某，他交待了犯罪事实：为了出国，唆使江某偷盗，自己转手倒卖，得赃款 10 万元。

季宗棠认为：一个审讯员须集数理工、文史哲、法学、心理学等多门知识于一身，才能克敌制胜。

为此，他刻苦学习，图书馆、资料室是他经常光顾的地方。

为了同时具备检控方和辩护方两方面的专业知识，他获得了华东政法学院法律专业和中华全国律师函授中心自学考试两张大专文凭。

他把学到的知识运用于实践，又在实践中提高，总结出分解攻关法、轨迹追溯法、攻心法等，形成严密的十大审讯绝招，先后发表53篇论文。

如今，季宗棠走上了领导岗位，但他仍时常进审讯室一显身手。他说：三尺审讯台是自己的人生价值镜，审讯是自己的兴趣所在。

（选自1999年11月29日《解放日报》）

附录三

预审行家：季宗棠同志英雄事迹

季宗棠（1942— ），江苏省东台人，汉族。1966年毕业于成都电讯工程学院，1970年参加公安工作，1974年1月加入中国共产党。历任上海市公安局闸北分局民警、副科长、科长，后任副处级调研员兼预审科科长、副局长，三级警监。大学本科文化程度。先后荣立三等功4次、一等功1次。1993年被评为全国优秀人民警察，1995年被公安部、人事部授予“全国公安系统二级英雄模范”称号，1999年9月被公安部聘为“全国特邀刑侦专家”。

季宗棠酷爱预审事业，26年来，审理了1000余起案件，攻克重、特大要案100余起，疑难案件120余起，是预审战线上的行家里手。

季宗棠同志在三尺审讯台前，运用从理论到实践的审讯策略，十分强调预审的进攻性，强调“从人到案”是预审独有的破案契机，坚持以审带查，深挖破案。

1989年11月，季宗棠在审理一起强迫妇女卖淫案时，抓住案犯徐某某经济反常的疑点，突击审讯，制服徐犯，挖出贩卖、走私黄金的高某某。高犯到案后，拒不交待。季宗棠强化审讯，政策攻心，摧垮了高犯的精神防线。又相继挖出了徐某某团伙、傅某某团伙、马某某团伙，直到1991年5月27日将走私黄金源头——澳门黑社会组织“友谊堂”成员许某某和洪某某捉拿归案。季宗棠从一个案犯的一条口供开始，最后挖出5个团伙、63名案犯，走私黄金总量2.5吨的“黄金大案”，荣立一等功。

疑难案件的审讯是预审员真实水平的检验关。季宗棠从实践

中摸索出一套行之有效的审讯谋略和对策，归纳为“五步十法”，致使许许多多的疑难案件在他手中都迎刃而解。

1995年1月，大宁路派出所抓获一名盗销桑塔纳轿车的案犯潘某某。潘曾当过交通民警，抗拒心理十分突出。季宗棠和专案组同志一起分析会诊，紧紧抓住“向失车车主买牌照”这一疑点不放，采取“分解式攻关”，步步推进，迫使其交待了盗、运、销19辆轿车及其他3名案犯的全部事实。尔后又赴山东，历时46天，行程4万里，千辛万苦，将19辆被盗轿车如数追回，创造了追赃史上一个奇迹，荣立集体一等功。1995年2月，预审科在审理一起团伙诈骗大中型企业案件时，该团伙盘根错节，内幕重重，季宗棠同志与承办同志一起分析案情，抓住案件破绽和蛛丝马迹，逐步理清案件脉络，并利用其团伙成员的矛盾，迫使团伙之一的蔡某某投案自首，从而打开了该案的缺口，使案件不断扩展。从1个犯罪团伙扩展到6个团伙，2名对象扩展到27名，诈骗数额亦由原先的180万元发展到1800余万元，并又查破了涉及沪、苏、浙、桂、辽、津等地的40余起诈骗案。仅上海就有18家国有大中型企业被骗。审理中又帮助这些大中型企业追回赃款800余万元，挽回了损失。

几年来，季宗棠出色的工作源于他对预审事业的热爱和追求。他钻研理论，在全国省市以上公安专业刊物上发表论文53篇。其中，《深挖是中国预审的发展方向》一文获上海市首届预审学术论文一等奖；《预审前置是处置突发事件的有效手段》获上海市首届预审学术论文优秀奖；《审讯策略的最佳模式》获全国公安刑侦理论优秀论文奖。他还总结了预审工作五大理论。

季宗棠同志以自己刻苦研究预审理论的精神带领全科同志开展“学科学、学知识、学技术”的“三学”活动，提出向“三学”要素质，向素质要警力的口号，引导全科同志苦练岗位技能，钻研预审业务。1994年在全市预审业务知识竞赛中，他们

获团体第一名，包揽了个人前三名。他带领的科先后荣获集体一等功2次、集体二等功4次、集体三等功1次，并荣获上海市“三学”先进集体。

季宗棠同志具有高度的使命感和强烈的责任感。在办案中，他遇到过无数次金钱的利诱、关系网的说情及恐吓和威胁，但他一一顶住，秉公执法，不徇私，体现了一个共产党员的高风亮节。

（摘自公安部政治部编辑出版的《公安英雄谱——全国公安战线英雄模范人物录》）

中国第一审

——记公安部特聘刑侦专家季宗棠

办公室的书架上放着4本书：《理论与实践》、《取证与用证》、《内心确认与操作系统》、《谋略与技巧》。光看书名，还以为是心理学类书籍，其实不然。书的作者——上海市公安局闸北分局副局长季宗棠告诉记者，这是他新近出版的一套审讯侦查系列丛书，“要叫坏人服输开口当然要和他斗智斗勇”。

话很随意，但干起来绝不轻松。要把它提升到理论高度著书立说更需要厚积薄发。

作为公安部8名特邀刑侦专家中惟一的审讯专家，气质儒雅、思路敏捷的季宗棠被称作是“中国第一审”。虽说是在无意间坐上了“头把交椅”，但事业的成功无疑得益于他平时的勤于学习与发奋钻研。

季宗棠当警察完全出于偶然。

他本是数学专业的本科大学生，毕业分配到上海铁路局工作，当时正值“文革”，哪儿都不需要专业。阴差阳错，季宗棠来到闸北公安分局，成为一名预审员。凡事认真的季宗棠一钻进预审，就发现自己需要学习的东西太多太多。

他向同行学，只要听到有谁办了好案子，他总要千方百计把卷宗借来，认真寻找其中的诀窍。他向书本学，图书馆、资料室的专业书籍都是他的老师。80年代中国开设自学考试，季宗棠也加入到自学大军的洪流。白天工作，夜间读书，终于在1987年和1988年分别取得了华东政法学院法律专业和中华全国律师函授中心的两张大专毕业文凭。

熟悉了解季宗棠的人都说他特别善于思考，特别善于创新。季宗棠的身上总是带着本子，口袋里总是装着各种各样的纸条。脑子里一旦出现什么想法，他立刻就会用纸条记下来。在他原先一室半的斗室中，光是他办案子记下的手稿就装满了所有的箱子和壁橱，以至于好多生活用品只好堆积在房间里，把个家弄得像个仓库。

从事审讯30年，季宗棠摸索出五大理论、十大规律。

他研究中国预审发展的方向，认为预审要由传统的“复合型”向“进攻型”转换，形成一个以审讯为基本手段的“从人到案”的破案战场，从而和以现场为中心的“从案到人”的破案战场互相呼应，形成两个拳头出击的刑侦新格局。

他研究审讯独特的破案规律，认为存在一个与传统的物质现场相仿，但又迥然相异的心理现场，从而为以“疑”字为中心的审讯破案提供了理论依据。

他提出内心确认论，强调形成办案思路在审讯中的重要性。

他提出具有很强实用性的虚实转换论和分解式攻关理论，分别用来指导对常规案件的审讯和疑难案件的审讯。

与上述五大理论配套，他还总结出寻点法、结合法、轨迹追溯法、分解攻关法、攻心法、内心确认法、攻势法、捉心法、突破缺口法、用证法等十大审讯绝招，形成一个十分严密的体系。他把这些心得写成53篇论文在各家专业刊物上陆续发表。其中《深挖是中国预审的发展方向》获上海市首届预审学术论文一等奖、《预审前置是处置突发事件的有效手段》获优秀论文奖、《审讯策略的最佳模式》获全国公安刑侦理论优秀论文奖。

凭一身真功夫，季宗棠成为令罪犯闻声色变的审讯高手，靠着三尺审讯台，破获奇案无数：

1986年侦破徐建国特大诈骗案，受到市局嘉奖；

1987年侦破“七兄弟”、“五剑客”特大流氓案，荣记个人

三等功；

1988年侦破陆龙宝麻醉强奸案，荣记个人三等功；

1989年侦破特大绑架劫持妇女卖淫案，为当年上海“扫六害”斗争之最；

1990年侦破颜庭白黑势力犯罪团伙案，荣记个人三等功；

1991年侦破走私盗卖黄金系列案，获公安部一等功勋章；

1995年率队转战山东50天，追回19辆被盗桑塔纳轿车，创造了百分之一百追赃的奇迹，公安部通令嘉奖授予集体一等功，个人荣记三等功；

1996年审理于宗毅诈骗团伙案，从一个团伙挖掘出6个团伙，犯罪嫌疑人从两名扩展到27名，诈骗数额从180万元增加到1800万元，为18家企业追回800万元损失。

在上述典型案件中，黄金案称得上是季宗棠的经典代表作。该案件从一起容留妇女卖淫案中挖出贩卖黄金的线索，然后逐步扩展成6个集团、63个犯罪嫌疑人的黄金集团走私案，其成员遍布全国各地。上自国家干部、企业经理，下至各色社会渣滓，甚至还有澳门黑社会成员。查获的走私黄金数量达到两吨半，成为建国以来中国查获的最大黄金走私案。在黄金案的侦破过程中，他把预审的进攻性理论发挥得淋漓尽致，突破一个人，发现一批案，案件像滚雪球越滚越大。他的分解式攻关的审讯策略、梅花状锁链型证据结构体系使众多犯罪嫌疑人被迫缴械投降，令多名抗审老手低头认罪。

1998年，公安部多名领导在听取了季宗棠的授课后，贾春旺部长专门批示：“全国公安机关要培养出一大批像季宗棠这样既有理论水平，又有实际工作经验的专家。”

季宗棠，中国警察的骄傲。

（摘自2001年11月20日《法制日报》）

后　记

本书写作完毕后，呈请前辈专家审阅。全国政协副主席、原最高人民检察院检察长张思卿先生于繁忙工作之际，拨冗对全书仔细阅读，然后欣然命笔：慎思敏行。

我体会，“慎思敏行”并不仅仅是对这本书的评价，而是一种人生哲学的告诫。

写作自己的破案故事，本不是我的初衷，写作也不是我的专长。我的本意是要把破案的原始过程真实展现，成功之处供同行参考，不足之处让大家参鉴。

写作过程给了我重温历史的机会，回顾破案的全过程，既有喜悦，也不乏遗憾。我想，如果重办黄金案，一定会少走一些弯路。

于是，我更深地体会到了慎思敏行的深刻含义。

侦查办案错综复杂，必须慎于思而敏于行。

慎于思，就是说在考虑和制定作战方案时必须谨慎再谨慎，除非有确凿证据，绝不滥下判断；同时不被假象所迷惑，要去伪存真，抓住本质。

敏于行，就是说在行动时必须勤奋稳妥，干脆利落，兵贵神速。

这又并非仅限于侦查办案，人生道路有何不如此！

慎思敏行，应该成为我的座右铭。

谦虚谨慎，勤劳工作，为中国的公安事业作出自己应有的贡献。

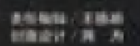
季宗棠

壬午年新春记于上海寓所

内容提要

《公安部特邀刑侦专家季宗棠侦审破案精品集系列丛书》是全国刑侦专家、上海市公安局闸北分局副局长季宗棠在30年侦审工作实践中，侦破一系列震惊全国的大案、要案情况的真实记录。系列破案集分为"红"（系列凶杀血案）、"黄"（系列特大黄金走私案）、"蓝"（系列盗车案）、"白"（系列假酒案）、"黑"（系列黑社会性质组织犯罪案）五集。

季宗棠同志作为"中国第一审"开辟了"从人到案"的侦审思路，充分发挥审讯侦查的进攻性，在深挖扩案中收到了奇效，独创了审讯侦查理论体系与操作系统。整套系列破案集本着讲一个破案故事，露一手制敌谋略，揭一条人生哲理的目的，用文学的形式，对审讯侦查的神奇威力作了形象的描绘。加之作者从亲自经历的角度娓娓道来，既使人受到思想与智慧上的启示，又为其真实性、趣味性、艺术性所深深感染，并在惊人的案件中、超人的智慧中、扣人心弦的吸引中，了解历史与现实，增长见识与知识，得到愉悦与享受。





【政法机关 内部发行】

ISBN 7-81059-850-1/D·682

定价：18.00元